

Leia a Mente das Pessoas

Domine a
linguagem Corporal

Davi
Lancastre



Leia a Mente das Pessoas

Domine a
linguagem Corporal

Davi
Lancastre

@davilancastre

A mente por trás de tudo



Davi Lancastre é autor de 7 livros, palestrante de renome, empresário e um dos maiores nomes da persuasão e influência da América Latina.

Lancastre é referência nacional e internacional possuindo mais de 1.9 milhões de admiradores engajados em suas redes sociais.

Fundador da **Universidade Davi Lancastre - A maior escola de Persuasão e Influência do Brasil**

Capítulo 1





CAPÍTULO 1 - FUNDAMENTOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Isso é 'bom' para os ocidentais, 'um' para os italianos, 'cinco' para os japoneses e 'até o seu' para os gregos.

A ciência da linguagem corporal é um estudo bastante recente, datado principalmente de cerca de 60 anos atrás, embora a linguagem corporal em si seja, obviamente, tão antiga quanto os seres humanos. Psicólogos, zoólogos e antropólogos sociais conduziram pesquisas detalhadas sobre os componentes da linguagem corporal - parte da família maior conhecida como comportamento não verbal.

Recuando no tempo em que os habitantes das cavernas descobriram como decifrar grunhidos e criar palavras para transmitir sua mensagem, suas vidas se tornaram muito mais complexas. Antes da comunicação verbal, eles confiavam em seus corpos para se comunicar. Seus cérebros simples informavam seus rostos, torsos e membros. Instintivamente, eles sabiam que medo, surpresa, amor, fome e aborrecimento eram atitudes diferentes, exigindo gestos diferentes. As emoções eram menos complexas na época, assim como os gestos. A fala provavelmente se desenvolveu pela primeira vez entre 2 milhões e 500.000 anos atrás, período durante o qual nosso cérebro triplicou seu tamanho. Hoje, tendemos a nos concentrar mais nas palavras que as pessoas falam; conseqüentemente, a maioria de nós não se informa sobre a linguagem corporal, muito menos sua importância em nossas vidas.

Nossa linguagem falada, no entanto, reconhece a importância da linguagem corporal para a nossa comunicação. Aqui estão apenas algumas das frases que usamos – Tire isso do seu peito. Isso é difícil de engolir.

Mantenha Um No Comprimento Do Braço. Como Um Princípio Básico. Coloque O Seu Melhor No Que Faz. Enfrente-o

Observações Iniciais

Antes do século XX, algumas incursões eram feitas para identificar e analisar movimentos e gestos. A primeira obra escrita conhecida que trata exclusivamente da linguagem corporal é a *Chirologia de John Bulwer : a Linguagem Natural da Mão* , publicada em 1644. No século 19, diretores e professores de teatro e pantomima estavam instruindo seus atores e alunos a transmitir emoções e atitudes. através do movimento e gesto.

Talvez a obra mais influente do século XX tenha sido *A Expressão das Emoções no Homem e nos Animais* , de Charles Darwin , publicada em 1872 . Darwin discutiu a conexão entre humanos, macacos e macacos. Essas espécies usam expressões faciais semelhantes, herdadas por um ancestral comum, para expressar certas emoções. Do trabalho de Darwin, cresceu o interesse pela etologia, o estudo do comportamento animal. Isso gerou os estudos modernos de expressões faciais e linguagem corporal, e muitas das idéias e observações de Darwin foram validadas por pesquisadores de todo o mundo.

Desde então, os pesquisadores notaram e registraram quase um milhão de sinais e sinais não verbais. Albert Mehrabian, pesquisador pioneiro da linguagem corporal na década de 1950 na Universidade da Califórnia, em Los Angeles (UCLA), descobriu que o impacto total de uma mensagem é de cerca de 7% verbal (apenas palavras) e 38% vocal (incluindo tom de voz, inflexão e outros sons) e 55% da sua mensagem são transmitidos por gestos, expressão e postura. A premissa de Mehrabian é que a maneira como as pessoas se comunicam é inseparável dos sentimentos que projetam, conscientemente ou não, nas interações sociais diárias. Embora algumas pessoas contestem os números de Mehrabian, a questão é que a linguagem corporal e a qualidade vocal contribuem significativamente para o significado da mensagem e determinam a eficácia de nossos relacionamentos.

O antropólogo Ray Birdwhistell foi outro pioneiro no estudo original da comunicação não verbal - o que ele chamou de "cinesics". Birdwhistell fez algumas estimativas semelhantes da quantidade de

comunicação não verbal que ocorre entre os seres humanos. Ele estimou que a pessoa média realmente fala palavras por um total de cerca de dez ou onze minutos por dia e que a sentença média leva apenas cerca de 2,5 segundos. Birdwhistell também estimou que podemos fazer e reconhecer cerca de 250.000 expressões faciais.

Como Mehrabian, ele descobriu que o componente verbal de uma conversa cara a cara é inferior a 35% e que mais de 65% da comunicação é feita de forma não verbal. A análise de milhares de entrevistas e negociações de vendas realizadas por pesquisadores mostrou que, em encontros de negócios, a linguagem corporal representa entre 60% e 80% do impacto causado em torno de uma mesa de negociações e que as pessoas formam de 60 a 80% de sua opinião inicial sobre um assunto. nova pessoa em menos de quatro minutos. Os estudos também mostram que, ao negociar por telefone, a pessoa com o argumento mais forte geralmente vence, mas isso não é verdade quando negociamos pessoalmente, porque, no geral, tomamos nossas decisões finais mais sobre o que vemos do que o que ouvimos.

Atores de filmes silenciosos como Charlie Chaplin foram os pioneiros visuais das habilidades de linguagem corporal, pois esse era o único meio de comunicação disponível na tela. A habilidade de cada ator foi classificada como boa ou ruim, na medida em que ele poderia usar gestos e sinais corporais para se comunicar com o público. Quando os filmes falantes se tornaram populares e menos ênfase foi colocada nos aspectos não verbais da atuação, muitos atores do cinema mudo desapareceram na obscuridade e apenas aqueles com boas habilidades verbais e não verbais sobreviveram.

Por Que Não É O Que Você Diz

Apesar do que possa ser politicamente correto acreditar, quando encontramos pessoas pela primeira vez, rapidamente fazemos julgamentos sobre sua simpatia, domínio e potencial como parceiro sexual - e seus olhos não são o primeiro lugar em que olhamos.

A maioria dos pesquisadores agora concorda que as palavras são usadas principalmente para transmitir informações, enquanto a linguagem corporal é usada para negociar atitudes interpessoais e, em alguns casos, é usada como substituto das mensagens verbais. Embora você seja capaz de escolher gestos e ações para transmitir uma mensagem específica, seu corpo também envia sinais sem sua consciência. Por exemplo, uma mulher pode dar a um homem um 'olhar para matar' e transmitir uma mensagem muito clara a ele sem abrir a boca.

Independentemente da cultura, palavras e movimentos ocorrem com tanta previsibilidade que Birdwhistell foi o primeiro a afirmar que uma pessoa bem treinada deveria ser capaz de dizer qual movimento uma pessoa está fazendo ouvindo sua voz. Birdwhistell até aprendeu a dizer qual idioma uma pessoa estava falando, simplesmente observando seus gestos.

Muitas pessoas têm dificuldade em aceitar que os humanos ainda são biologicamente animais. Somos uma espécie de primata - Homo sapiens - um macaco sem pêlos que aprendeu a andar sobre dois membros e tem um cérebro avançado e inteligente. Mas, como qualquer outra espécie, ainda somos dominados por regras biológicas que controlam nossas ações, reações, linguagem corporal e gestos. O fascinante é que o animal humano raramente percebe que suas posturas, movimentos e gestos podem contar uma história enquanto sua voz pode contar outra.

Como A Linguagem Corporal Revela Emoções E Pensamentos

A linguagem corporal é um reflexo externo da condição emocional de uma pessoa. Cada gesto ou movimento pode ser uma chave valiosa para uma emoção que uma pessoa possa estar sentindo no momento. Por exemplo, um homem que é autoconsciente em ganhar peso pode puxar a dobra da pele sob o queixo; a mulher que tem consciência de quilos extras nas coxas pode alisar o vestido; a pessoa que está com medo ou na defensiva pode cruzar os braços ou cruzar as pernas ou ambas; e um homem que fala com uma mulher de seios grandes pode conscientemente evitar olhar para os seios enquanto, ao mesmo tempo, inconscientemente usa gestos tateando com as mãos.

Determinando o Tamanho do Problema em Questão?

A chave para ler a linguagem corporal é ser capaz de entender a condição emocional de uma pessoa enquanto ouve o que está dizendo e observa as circunstâncias em que está dizendo. Isso permite que você separe fato da ficção e realidade da fantasia. Nos últimos tempos, nós, humanos, tivemos uma obsessão pela palavra falada e nossa capacidade de ser conversador. A maioria das pessoas, no entanto, desconhece os sinais da linguagem corporal e seu impacto, apesar do fato de que agora sabemos que a maioria das mensagens em qualquer conversa cara a cara é revelada por meio de sinais corporais.

O ex-presidente venezuelano Hugo Chávez, o ex-presidente dos EUA Bill Clinton e o ex-primeiro-ministro italiano Silvio Berlusconi têm usado animada e regularmente suas mãos para revelar o tamanho relativo das questões em sua mente. Um ex-primeiro ministro australiano, Bob Hawke, defendeu uma vez aumentos salariais para os políticos, comparando seus salários com os salários dos executivos. Ele alegou que os salários dos executivos haviam aumentado bastante e que os aumentos de políticos propostos eram relativamente menores.

Cada vez que mencionava a renda dos políticos, ele mantinha as mãos separadas por um metro. Quando ele mencionou os salários

dos executivos, no entanto, manteve-os a apenas 30 cm de distância. As distâncias de suas mãos revelaram que ele sentia que os políticos estavam conseguindo um acordo muito melhor do que ele estava preparado para admitir.



O PRESIDENTE DOS EUA JOE BIDEN - NARRANDO O TAMANHO DO PROBLEMA QUE TEMOS OU SE GABANDO DE SUA VIDA AMOROSA?

Por Que As Mulheres São Mais Perceptivas

Quando dizemos que alguém é "perceptivo" ou "intuitivo" em relação às pessoas, estamos nos referindo, sem saber, à sua capacidade de ler a linguagem corporal de outra pessoa e comparar essas pistas com sinais verbais. Em outras palavras, quando dizemos que temos um "pressentimento" ou "pressentimento" de que alguém nos tenha mentido, geralmente queremos dizer que a linguagem corporal e as palavras faladas não concordam.

Isso também é o que os palestrantes chamam de conscientização do público ou relacionados a um grupo. Por exemplo, se uma platéia estivesse sentada em seus assentos com o queixo abaixado e os braços cruzados sobre o peito, um orador "perceptivo" sentiria um palpite ou sentiria que seu parto não estava indo bem. Ele perceberia que precisava adotar uma abordagem diferente para obter o envolvimento do público. Da mesma forma, um orador que não era "perceptivo"

Ser 'Perspicaz' Significa Ser Capaz De Identificar As Contradições Entre As Palavras De Alguém **E Sua Linguagem Corporal.**

No geral, as mulheres são mais perspicazes que os homens, e isso deu origem ao que é comumente chamado de "intuição das mulheres". As mulheres têm uma capacidade inata de captar e decifrar sinais não verbais, além de ter um olho preciso para pequenos detalhes. É por isso que poucos maridos podem mentir para suas esposas e se safar com isso, e, por outro lado, a maioria das mulheres pode puxar a lã sobre os olhos de um homem sem que ele perceba.

Pesquisas de psicólogos da Universidade de Harvard mostraram como as mulheres estão muito mais alertas à linguagem corporal do que os homens. Eles exibiram curtas-metragens, com o som desligado, de um homem e uma mulher se comunicando, e os participantes foram convidados a decodificar o que estava acontecendo lendo as expressões do casal. A pesquisa mostrou que as mulheres leem a situação com precisão 87% das vezes, enquanto os homens obtêm apenas 42% de precisão. Homens em ocupações de "nutrição", como tipos artísticos, atuação e enfermagem, se saíram quase tão bem quanto as mulheres; homens gays também tiveram boa pontuação. A intuição feminina é particularmente evidente em mulheres que criaram filhos.

O Que As Varreduras Cerebrais Mostram

A maioria das mulheres tem a organização do cérebro para comunicar mais incrível do que qualquer homem do planeta. Os exames de ressonância magnética mostram claramente por que as mulheres têm uma capacidade muito maior de se comunicar e avaliar as pessoas do que os homens.

As mulheres têm entre catorze e dezesseis áreas do cérebro para avaliar o comportamento de outras pessoas versus as quatro a seis áreas de um homem. Isso explica como uma mulher pode ir a um jantar e descobrir rapidamente o estado dos relacionamentos de outros casais na festa - quem teve uma discussão, quem gosta de quem e assim por diante. Também explica por que, do ponto de vista de uma mulher, os homens parecem não falar muito e, do ponto de vista de um homem, as mulheres nunca parecem calar a boca.

O cérebro feminino é organizado para o rastreamento múltiplo - a mulher comum pode fazer malabarismos entre dois e quatro tópicos não relacionados ao mesmo tempo. Ela pode assistir a um programa de televisão enquanto fala ao telefone e ouvir uma segunda conversa atrás dela, enquanto bebe uma xícara de café. Ela pode falar sobre vários tópicos não relacionados em uma conversa e usa cinco tons vocais para mudar de assunto ou enfatizar pontos. Infelizmente, a maioria dos homens consegue identificar apenas três desses tons. Como resultado, os homens geralmente perdem o enredo quando as mulheres estão tentando se comunicar com eles.

Estudos mostram que uma pessoa que confia em evidências visuais rígidas face a face sobre o comportamento de outra pessoa é mais provável que faça julgamentos mais precisos sobre essa pessoa do que alguém que confia apenas em seus sentimentos.

A evidência está na linguagem corporal da pessoa e, embora as mulheres possam fazer isso inconscientemente, qualquer pessoa pode se ensinar conscientemente a ler os sinais.

Como Os “Paranormais” Sabem Tanto

Se você já visitou um médium, provavelmente ficou impressionado com as coisas que eles sabiam sobre você - coisas que ninguém mais poderia saber -, então deve ser PES, certo? Pesquisas no setor de adivinhação mostram que os operadores usam uma técnica conhecida como 'leitura fria', que pode produzir uma precisão de cerca de 80% ao 'ler' uma pessoa que você nunca conheceu.

Embora possa parecer mágico para pessoas ingênuas e vulneráveis, é simplesmente um processo baseado na observação cuidadosa dos sinais da linguagem corporal, mais uma compreensão da natureza humana e um conhecimento das estatísticas de probabilidade. É uma técnica praticada por médiuns, leitores de tarô, astrólogos e leitores de palmeiras para coletar informações sobre um 'cliente'. Muitos 'leitores frios' desconhecem amplamente suas habilidades para ler sinais não- verbais e também se convencem de que realmente precisam ter habilidades "psíquicas".

Tudo isso contribui para um desempenho convincente, reforçado pelo fato de que as pessoas que visitam regularmente os 'médiuns' cumprem expectativas positivas do resultado. Jogue um conjunto de cartas de tarô, uma bola de cristal ou duas e um pouco de teatro, e o palco está perfeitamente preparado para uma sessão de leitura da linguagem corporal que pode convencer até o cético mais endurecido de que forças mágicas estranhas devem estar em ação. Tudo se resume à capacidade do leitor de decodificar as reações de uma pessoa às declarações feitas e às perguntas feitas, e pelas informações coletadas a partir de uma simples observação sobre a aparência de uma pessoa. A maioria dos "paranormais" é do sexo feminino como discutido anteriormente.

Para demonstrar o argumento, aqui está agora uma leitura psíquica para você pessoalmente.

Imagine que você chegou a uma sala mal iluminada e cheia de fumaça, onde um médium incrustado de jóias usando turbante está sentado em uma mesa baixa em forma de lua com uma bola de cristal:

Fico feliz que você veio a esta sessão e posso ver que você está incomodando porque estou recebendo fortes sinais de você. Sinto que as coisas que você realmente deseja da vida às vezes parecem irrealistas e você sempre se pergunta se pode alcançá-las. Também sinto que, às vezes, você é amigável, social e extrovertido com os outros, mas que, outras vezes, é retirado, reservado e cauteloso. Você se orgulha de ser um pensador independente, mas também sabe não aceitar o que vê e ouve dos outros, sem provas.

Você gosta de mudança e variedade, mas fica inquieto se controlado por restrições e rotina. Você deseja compartilhar seus sentimentos mais íntimos com os mais próximos, mas achou imprudente ser muito aberto e revelador. Um homem em sua vida com o inicial 'M' está exercendo uma forte influência sobre você agora e uma mulher nascida em novembro entrará em contato com você no próximo mês com uma oferta interessante. Enquanto você parece disciplinado e controlado por fora, você tende a se preocupar e a se preocupar por dentro, e às vezes se pergunta se fez ou não a escolha ou decisão certa.

Então, como nós fomos? Nós lemos você com precisão? Estudos mostram que as informações nesta 'leitura' são mais de 80% precisas para qualquer pessoa que as leia. Tenha uma excelente capacidade de ler posturas da linguagem corporal, expressões faciais e outros movimentos e contrações de uma pessoa, além de iluminação fraca, música estranha e um bastão de incenso, e garantimos que você pode até surpreender o cachorro! Não o encorajaremos a ser adivinho, **mas em breve você poderá ler os outros** com a mesma precisão que eles.

Inato, Genético ou Aprendido Culturalmente?

Quando você cruza os braços sobre o peito, você cruza a esquerda sobre a direita ou a direita sobre a esquerda? A maioria das pessoas não pode descrever com confiança de que maneira elas fazem isso até que tentem. Cruze os braços no peito agora e tente inverter rapidamente a posição.

Onde uma maneira se sente confortável, a outra se sente completamente errada. As evidências mostram que sete em cada dez pessoas cruzam o braço esquerdo sobre o direito e, além disso, esse pode ser um gesto genético que não pode ser alterado.

Muito debate e pesquisa foram feitos para descobrir se os sinais não verbais são inatos, aprendidos, transferidos geneticamente ou adquiridos de alguma outra maneira. Foram coletadas evidências da observação de pessoas cegas (que não poderiam ter aprendido sinais não verbais através de um canal visual), da observação do comportamento gestual de muitas culturas diferentes ao redor do mundo e do estudo do comportamento de nossos parentes antropológicos mais próximos, os macacos e macacos.

As conclusões desta pesquisa indicam que alguns gestos se enquadram em cada categoria. Por exemplo, a maioria dos bebês primatas nasce com a capacidade imediata de sugar, mostrando que isso é inato ou genético. O cientista alemão Eibl-Eibesfeldt afirma que as expressões sorridentes de crianças nascidas surdas e cegas ocorrem independentemente de aprender ou copiar, o que significa que esses também devem ser gestos inatos. Ekman, Friesen e Sorenson apoiaram algumas das crenças originais de Darwin sobre gestos inatos quando estudaram as expressões faciais de pessoas de cinco culturas amplamente diferentes. Eles descobriram que cada cultura usava os mesmos gestos faciais básicos para mostrar emoção, o que os levou à conclusão de que esses gestos também deveriam ser inatos.

Ainda existe um debate sobre se alguns gestos são aprendidos culturalmente e se tornam habituais ou genéticos. Por exemplo, a

maioria dos homens coloca um casaco no braço direito primeiro; a maioria das mulheres o coloca no braço esquerdo primeiro. Isso mostra que os homens usam o hemisfério esquerdo do cérebro para essa ação, enquanto as mulheres usam o hemisfério direito. Quando um homem passa por uma mulher em uma rua movimentada, ele geralmente vira o corpo para ela quando passa; ela instintivamente vira o corpo para longe dele para proteger seus seios. É uma reação feminina inata ou ela aprendeu a fazer isso observando inconscientemente outras mulheres?

Algumas Origens Básicas

A maioria dos sinais básicos de comunicação são os mesmos em todo o mundo. Quando as pessoas estão felizes, elas sorriem; quando estão tristes ou com raiva, franzem o cenho ou fazem uma careta. Acenar com a cabeça é quase universalmente usado para indicar 'sim' ou afirmação. Parece ser uma forma de abaixar a cabeça e provavelmente é um gesto inato, porque também é usado por pessoas nascidas cegas. Balançar a cabeça de um lado para o outro para indicar "não" ou negação também é universal e parece ser um gesto aprendido na infância. Quando um bebê toma leite suficiente, vira a cabeça de um lado para o outro para rejeitar o seio de sua mãe.

Quando a criança já comeu o suficiente, ele balança a cabeça de um lado para o outro para impedir qualquer tentativa de alimentá-lo com colher e, dessa maneira, rapidamente aprende a usar o gesto de sacudir a cabeça para mostrar discordância ou atitude negativa.

A origem evolutiva de alguns gestos pode ser atribuída ao nosso passado animal primitivo. Sorrir, por exemplo, é um gesto de ameaça para a maioria dos animais carnívoros, mas para os primatas é feito em conjunto com gestos não ameaçadores para mostrar submissão.

Descobrir os dentes e alargar a narina são derivados do ato de atacar e são sinais primitivos usados por outros primatas. O escárnio é usado pelos animais para avisar os outros que, se necessário, eles usarão os dentes para atacar ou defender. Para os humanos, esse gesto ainda aparece, embora os humanos não usem ataques com os dentes.





Zombaria Humana E Animal - Esses Caras Significam Negócios

A queima de narinas permite que mais ar oxigene o corpo, preparando-se para lutar ou fugir e, no mundo dos primatas, diz aos outros que é necessário apoio de reserva para lidar com uma ameaça iminente. No mundo humano, o escárnio é causado por raiva, irritação, quando uma pessoa se sente sob ameaça física ou emocional ou sente que algo não está certo.

Gestos Universais

O encolher de ombros também é um bom exemplo de um gesto universal usado para mostrar que uma pessoa não sabe



ou não entende o que você está dizendo. É um gesto múltiplo com três partes principais: palmas expostas para mostrar que nada está sendo oculto nas mãos, ombros encurvados para proteger a garganta de ataques e sobrancelhas erguidas, que é uma saudação universal e submissa.

O Encolher de Ombros Mostra A Submissão

Assim como a linguagem verbal difere de cultura para cultura, também alguns sinais da linguagem corporal também podem diferir. Enquanto um gesto pode ser comum em uma cultura específica e ter uma interpretação clara, pode não ter sentido em outra cultura ou até ter um significado completamente diferente.

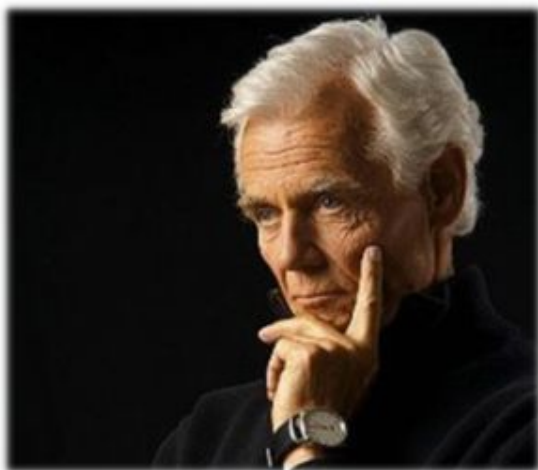
Três Regras Para Leitura Precisa

O que você vê e ouve em qualquer situação não reflete necessariamente as atitudes reais que as pessoas podem ter. Você precisa seguir três regras básicas para acertar as coisas.

Regra 1. Leia Gestos Em Clusters

Um dos erros mais graves que um novato na linguagem corporal pode cometer é interpretar um gesto solitário isolando outros gestos ou circunstâncias. Por exemplo, coçar a cabeça pode significar várias coisas - sudorese, incerteza, caspa, pulgas, esquecimento ou mentira - dependendo dos outros gestos que ocorrem ao mesmo tempo. Como qualquer linguagem falada, a linguagem corporal possui palavras, frases e pontuação. Cada gesto é como uma única palavra e uma palavra pode ter vários significados diferentes. Por exemplo, em inglês, a palavra 'curativo' tem pelo menos dez significados, incluindo o ato de vestir roupas, um molho para comida, recheio para aves, um pedido de ferida, fertilizante e limpeza para um cavalo.

É somente quando você coloca uma palavra em uma frase com outras palavras que você pode entender completamente o seu significado. Os gestos vêm em "frases" chamadas clusters e, invariavelmente, revelam a verdade sobre os sentimentos ou atitudes de uma pessoa. Um cluster de linguagem corporal, assim como uma sentença verbal, precisa de pelo menos três palavras antes que você possa definir com precisão cada uma delas. A pessoa "perceptiva" é a pessoa que pode ler as frases da linguagem corporal e compará-las com precisão às frases verbais da pessoa.



Portanto, sempre procure agrupamentos de gestos para obter uma leitura correta. Cada um

de nós tem um ou mais gestos repetitivos que simplesmente revelam que estamos entediados ou sentindo-nos pressionados. Tocar ou girar os cabelos continuamente é um exemplo comum disso, mas, isoladamente de outros gestos, é provável que a pessoa esteja se sentindo incerta ou ansiosa. As pessoas acariciam os cabelos ou a cabeça porque é assim que a mãe as consola quando crianças. Para demonstrar o ponto sobre clusters, eis um cluster comum de gestos para avaliação crítica que alguém pode usar quando não está impressionado com o que está ouvindo:

Você Está Perdendo Pontos Com Esse Homem

O principal sinal de avaliação crítica é o gesto da mão na cara, com o dedo indicador apontando para cima da bochecha, enquanto outro dedo cobre a boca e o polegar apoia o queixo. Outra evidência de que esse ouvinte está tendo pensamentos críticos sobre o que ouve é apoiada pelas pernas sendo cruzadas com força e o braço cruzando o corpo (defensivo) enquanto a cabeça e o queixo estão para baixo (negativo / hostil). Essa 'sentença' da linguagem corporal diz algo como 'eu não gosto do que você está dizendo', 'eu discordo' ou 'estou escondendo sentimentos negativos'.



**Hillary Clinton Usa Esse
Cluster Quando Não
Está Convencida**

Regra 2. Procure A Congruência

Pesquisas mostram que os sinais não verbais exercem cerca de cinco vezes mais impacto que o canal verbal e que, quando os dois são pessoas incongruentes - especialmente mulheres - confiam na mensagem não verbal e desconsideram o conteúdo verbal.

Se você, como orador, pedir ao ouvinte mostrado acima para dar sua opinião sobre algo que você disse e ele responder que discorda de você, os sinais da linguagem corporal dele serão congruentes com as sentenças verbais, ou seja, eles Combine. Se, no entanto, ele dissesse que concordava com o que você disse, provavelmente estaria mentindo porque suas palavras e gestos seriam incongruentes.

Se você visse um político em pé atrás de um púlpito falando com confiança, mas com os braços cruzados firmemente sobre o peito (defensivo) e o queixo para baixo (crítico / hostil), enquanto dizia ao público como ele é receptivo e aberto às idéias dos jovens, você está convencido? E se ele tentasse convencê-lo de sua abordagem calorosa e atenciosa enquanto dava costeletas curtas e afiadas de karatê no púlpito? Sigmund Freud certa vez relatou que, embora uma paciente estivesse verbalmente expressando felicidade com seu casamento, ela estava inconscientemente colocando sua aliança de casamento dentro e fora do dedo. Freud estava ciente da importância desse gesto inconsciente e não ficou surpreso quando os problemas do casamento começaram a surgir.

A observação de grupos de gestos e a congruência dos canais de linguagem verbal e corporal são as chaves para interpretar com precisão as atitudes por meio da linguagem corporal.

Regra 3. Leia Gestos No Contexto

Todos os gestos devem ser considerados no contexto em que ocorrem. Se, por exemplo, alguém estivesse sentado em um terminal de ônibus com os braços e as pernas bem cruzados e o queixo para baixo e fosse um dia frio de inverno, isso provavelmente significava que ele estava com frio, não na defensiva. Se, no entanto, a pessoa usasse os mesmos gestos enquanto você estava sentado do outro lado da mesa, tentando vender uma idéia, produto ou serviço, isso poderia ser interpretado corretamente como significando que a pessoa estava se sentindo negativa ou rejeitando sua oferta.



Frio, Não Defensivo

Ao longo deste guia, todos os gestos da linguagem corporal serão considerados em contexto e, sempre que possível, serão examinados grupos de gestos.

Por Que Pode Ser Fácil Interpretar Mal

Alguém que tenha um aperto de mão suave ou mole - especialmente um homem - provavelmente será acusado de ter um caráter fraco. No entanto, se alguém tiver artrite nas mãos, é provável que também use um aperto de mão suave para evitar a dor de alguém forte. Da mesma forma, artistas, músicos, cirurgiões e aqueles cuja ocupação é delicada e envolve o uso de suas mãos geralmente preferem não apertar as mãos, mas, se forçados a fazê-lo, podem usar um aperto de mão de 'peixe morto' para proteger suas mãos.

Alguém que usa roupas mal ajustadas ou apertadas pode não conseguir usar certos gestos, e isso pode afetar o uso da linguagem corporal. Muitas pessoas obesas não podem cruzar as pernas, por exemplo. As mulheres que usam saias curtas sentam-se com as pernas bem cruzadas para proteção, mas isso resulta em uma aparência menos acessível e menos propensa a ser convidada a dançar em uma boate. Essas circunstâncias se aplicam à minoria das pessoas, mas é importante considerar que efeito as restrições ou deficiências físicas de uma pessoa podem ter no movimento do corpo.

Por Que As Crianças São Mais Fáceis De Ler



As pessoas idosas são mais difíceis de ler do que as mais jovens porque têm menos tônus muscular no rosto.

A velocidade de alguns gestos e o quão óbvios eles parecem para os outros também estão relacionados à idade do indivíduo. Se uma criança de cinco anos mentir, é provável que cubra imediatamente a boca com uma ou ambas as mãos.

A Criança Mentindo

O ato de tapar a boca pode alertar os pais sobre a mentira e esse gesto de tapar a boca provavelmente continuará durante toda a vida da pessoa, geralmente variando apenas a velocidade com que ela é feita. Quando um adolescente conta uma mentira, a mão é trazida para a boca de maneira semelhante à de cinco anos, mas, em vez do óbvio gesto de dar um tapa na boca, os dedos esfregam levemente em torno dela.



Um Adolescente Contando Uma Mentira

O gesto original de cobertura da boca se torna ainda mais rápido na idade adulta. Quando um adulto conta uma mentira, é como se seu cérebro instrísse sua mão a tapar a boca na tentativa de bloquear as palavras enganosas, exatamente como o fez para a criança de cinco anos e o adolescente. No último momento, porém, a mão é afastada do rosto e resulta em um gesto de toque do nariz. Esta é simplesmente a versão adulta do gesto de cobertura da boca usado na infância.



**Bill Clinton, Respondendo Perguntas Sobre Monica Lewinsky Na Frente
Do Grande Júri**

Isso mostra como, à medida que as pessoas envelhecem, seus gestos se tornam mais sutis e menos óbvios e é por isso que muitas vezes é mais difícil ler os gestos de uma pessoa de cinquenta anos do que os de uma de cinco anos.

Congruência Física Com A Palavra Falada

Gesticular pode dar ênfase à sua voz, esclarecer seu significado e impactar sua mensagem. Se o seu argumento exige uma abordagem suave ou firme, o instinto do seu corpo é refletir e se mover em harmonia com a emoção.

Além de reforçar sua mensagem, os sinais manuais refletem especialmente seu desejo de que sua mensagem seja levada a sério. Assista a um político bem-educado parado no pódio. Veja como as mãos se movem de maneira precisa e controlada. Sem gestos desperdiçados, apenas aqueles específicos que pintam uma imagem clara e transmitem com precisão a mensagem.

Advogados experientes, celebridades e qualquer pessoa na arena pública também são hábeis em enfatizar suas mensagens através de movimentos e gestos considerados. Cronometrando com cuidado, concentrando-se e controlando suas ações, movendo-se em sincronia com suas palavras faladas e respondendo adequadamente à atmosfera de seu ambiente, eles cortejam e cortejam as pessoas que desejam e dispensam os outros com segurança.

Às vezes na vida, você pode ocultar seus pensamentos e sentimentos, para se comportar de uma maneira que acredita esconder o que está acontecendo lá dentro. No entanto, você não sabe, surge um leve gesto de doação, muitas vezes invisível para os olhos destreinados, enviando um sinal de que nem tudo é o que parece. Embora esses micro gestos possam ser passageiros, eles podem ter um grande peso. Se os sinais microcorpos parecerem incongruentes com as palavras que uma pessoa falou, isso deverá pôr em causa a genuinidade dessas palavras. No geral, as mulheres tendem a ler melhor a linguagem corporal do que os homens e não são tão prontamente enganadas por gestos fingidos.

Na década de 1970, Paul Ekman e WV Friesen desenvolveram o Sistema de Codificação de Ação Facial (FACS) para medir, descrever e interpretar comportamentos faciais. Este instrumento

foi projetado para medir até as menores contrações dos músculos faciais e determinar em que categoria ou categorias cada ação facial se encaixa. Ele pode detectar o que o olho nu não pode e é usado pelas agências policiais, animadores de filmes e pesquisadores do comportamento humano.

O Candidato Fraudulento

Durante uma entrevista, um homem estava explicando por que ele havia deixado o último emprego. Ele indicou que havia poucas oportunidades futuras disponíveis para ele e que era uma decisão difícil sair, pois ele se dava bem com todos os funcionários de lá. Uma mulher que conduzia uma das entrevistas disse ter um "sentimento intuitivo" de que o candidato estava mentindo e que ele tinha sentimentos negativos em relação ao ex-chefe, apesar dos elogios constantes do candidato.

Ao revisar a entrevista em vídeo, percebeu-se que cada vez que o candidato mencionava seu ex-chefe, um sorriso de escárnio aparecia no lado esquerdo do rosto. Frequentemente, esses sinais contraditórios passam pelo rosto de uma pessoa em uma fração de segundo e são ignorados por um observador não treinado. Seu ex-chefe foi chamado e foi descoberto que o requerente havia sido demitido por traficar drogas para outros funcionários. Tão confiante quanto esse candidato tentara fingir sua linguagem corporal, seus microgestos contraditórios haviam minado sua credibilidade com a mulher que dirigia a entrevista.

A chave aqui é ser capaz de separar os gestos reais dos falsos, para que uma pessoa genuína possa se distinguir daqueles que mentem. Sinais como dilatação da pupila, sudorese e rubor não podem ser falsificados conscientemente, mas é fácil aprender a expor as palmas das mãos para tentar parecer honesto.

No entanto, existem alguns casos em que certa linguagem corporal pode ser deliberadamente simulada para obter uma vantagem. Nos concursos de beleza de nível superior, os participantes tendem a usar movimentos corporais estudados para dar a impressão de calor e sinceridade. Na medida em que cada participante possa transmitir esses sinais, ela receberá pontos dos juízes.

Mas mesmo os competidores especialistas podem apenas falsificar a linguagem corporal por um curto período de tempo e,

eventualmente, o corpo mostrará sinais contraditórios, independentes de ações conscientes. Muitos políticos são especialistas em falsificar a linguagem corporal, a fim de fazer com que os eleitores acreditem no que estão dizendo, e os políticos que conseguem fazer isso com sucesso - como John F. Kennedy e Adolf Hitler foram capazes de fazer - são considerados "carismáticos".

É difícil imitar a linguagem corporal por um período significativo de tempo, mas é importante aprender a usar a linguagem corporal positiva para se comunicar com outras pessoas e eliminar a linguagem corporal negativa que pode transmitir a mensagem errada. Isso pode tornar mais confortável estar com os outros e torná-lo mais aceitável para eles.

Como Refinar Suas Habilidades

Separe pelo menos quinze minutos por dia para estudar a linguagem corporal de outras pessoas, bem como adquirir uma consciência de seus próprios gestos. Um bom campo de leitura é onde as pessoas se encontram e interagem. Um aeroporto é um lugar particularmente bom para observar todo o espectro de gestos humanos, pois as pessoas expressam abertamente ansiedade, raiva, tristeza, felicidade, impaciência e muitas outras emoções através da linguagem corporal. Funções sociais, reuniões de negócios e festas também são excelentes. Quando você se torna proficiente na arte de ler a linguagem corporal, pode ir a uma festa, sentar-se em um canto a noite toda e divertir-se assistindo os rituais da linguagem corporal de outras pessoas.

Assistir a conteúdo de vídeo também é uma excelente maneira de aprender. Abaixar o som e tente entender o que está acontecendo observando as imagens primeiro. Ao aumentar o som a cada poucos minutos, você poderá verificar a precisão de suas leituras não verbais e, em pouco tempo, será possível assistir a um filme, programa de TV ou outro vídeo inteiro sem som e entender o que está acontecendo. .

Aprender a ler sinais da linguagem corporal não apenas o torna mais consciente de como os outros tentam dominar e manipular, mas também percebe que os outros estão fazendo o mesmo conosco e, mais importante, ensina a sermos mais sensíveis aos outros. sentimentos e emoções.

Assim como um observador de pássaros adora observar os pássaros e seu comportamento, aqueles que se sintonizam profundamente em seus arredores se deleitam em observar sinais e sinais não verbais de seres humanos no escritório, funções sociais, praias, televisão ou qualquer outro local que as pessoas interagem. Ele ou ela é um estudante de comportamento que deseja aprender sobre o estado emocional de seus semelhantes, para que ele possa aprender mais sobre si mesmo e como pode melhorar seu relacionamento com os outros.

Capítulo 2





A ALAVANCAGEM SOCIAL NAS AÇÕES ATIVAS DAS MÃOS

COMO AS PALMAS DAS MÃOS E OS APERTOS DE MÃO SÃO
USADOS PARA CONTROLAR

Nos tempos antigos, as palmas das mãos abertas eram usadas para mostrar que nenhuma arma estava sendo escondida. O uso de armas verbais é outra história

Entre todas as espécies, nossas mãos humanas são únicas - não apenas no que podem realizar, mas também em como elas se comunicam. Mãos humanas podem tocar violino, manobrar instrumentos cirúrgicos, enquadrar uma casa, dobrar papel em origami e pintar a Capela Sistina. Eles podem entender, arranhar, cutucar, perfurar, sentir, sentir, avaliar, segurar e moldar o mundo à nossa volta. Nossas mãos são extremamente expressivas; eles podem assinar para surdos, ajudar a contar uma história ou revelar nossos pensamentos mais íntimos.

Apesar da aquisição da linguagem falada ao longo de milhões de anos de evolução humana, nossos cérebros ainda estão preparados para envolver nossas mãos na comunicação precisa de nossas emoções, pensamentos e sentimentos. As mãos têm sido as ferramentas mais importantes na evolução humana e há mais conexões entre o cérebro e as mãos do que entre outras partes do corpo. Portanto, quer as pessoas estejam falando ou não, os gestos das mãos merecem nossa atenção como uma rica fonte de comportamento não-verbal para nos ajudar a entender os pensamentos e sentimentos dos outros.

Nosso cérebro dá uma quantidade desproporcional de atenção aos dedos e mãos, em comparação com o resto do corpo. Isso pode ser em parte porque nosso primeiro toque é com nossas mãos e procuramos as mãos de nossos pais por segurança ou porque a mão humana pode segurar uma arma. Por qualquer que seja o motivo, tendemos a nos concentrar nas mãos e somos hipnotizados por elas.

Você nasceu para falar com as mãos. Pesquisadores descobriram que bebês que usam mais gestos com as mãos aos 18 meses de idade têm maiores habilidades de linguagem posteriormente. Gestos com as mãos falam com grande inteligência.

O uso de gestos com as mãos no início da vida pode prever que uma criança mais tarde desenvolverá um vocabulário forte, além de habilidades relacionadas à estrutura das frases e à narrativa, de acordo com um estudo publicado no *Journal of Child Language*.

Para o estudo, os pesquisadores pediram que crianças de 6 anos retransmitissem o que estava acontecendo em um desenho animado. Eles pediram que as crianças repetissem a tarefa aos 7 anos e, novamente, aos 8 anos. A capacidade das crianças de estruturar uma narrativa melhorou nesse período - e as crianças que haviam expressado o ponto de vista de um personagem usando gestos com a mão aos 5 anos eram mais prováveis. contar histórias mais bem estruturadas mais tarde na infância.

Outro estudo descobriu que forçar as crianças a gesticular enquanto explicavam como resolver problemas de matemática, na

verdade, as ajudou a aprender novas estratégias de solução de problemas.

Perdendo apenas o seu rosto, suas mãos são sua característica mais expressiva visualmente e podem ser equiparadas à sua voz, porque elas podem transmitir muito. Eles servem como uma substituição de palavras, além de apoiar a palavra falada, ilustrando e ampliando o que você está dizendo. Quando você está dando instruções para alguém que está perdido, provavelmente usa as mãos para levá-las a seguir a rota correta. Quando você enfatiza um ponto, suas mãos se movem no tempo com suas palavras. Quando você está descrevendo uma forma ou uma cena específica, suas mãos criam uma imagem visual do que você está dizendo. Esses tipos de gestos com as mãos tornam as explicações complicadas mais compreensíveis.

Escondendo-Se Embaixo Das Cobertas

Quando você esconde suas mãos colocando-as atrás das costas ou enfiando-as nos bolsos, é como manter a boca fechada. O que suas mãos estão indicando é: 'Eu não quero falar!'

Imagine-se de volta na sua infância. Você acabou de ser pego com a mão no pote de biscoitos. Você o puxa rapidamente e o coloca atrás das costas, como as crianças costumam fazer enquanto mentem ou ocultam algo enquanto dizem: 'Não tomei nada!' E o tempo todo sua mão fica escondida.

Avanço rápido para a vida agora. Hipoteticamente, você esteve na cidade com seus amigos, chegou em casa quando o sol está nascendo e seu "outro significativo" pergunta seu paradeiro na noite anterior. Em vez de aceitar a indiscrição, maior ou menor, se você é um homem, você pode enfiar as mãos nos bolsos ou cruzar os braços com as mãos enfiadas ordenadamente enquanto gira seu conto de fadas. Se você é uma mulher, você ocupa suas mãos com uma enxurrada de atividades enquanto transmite sua desculpa. De qualquer maneira, as palmas das mãos ficam ocultas.

Abertura De Sinalização

Ao longo da história, a palma da mão aberta tem sido associada à verdade, honestidade, lealdade e submissão. Muitos juramentos ainda são feitos com a palma da mão sobre o coração, e a palma é mantida no ar quando alguém está testemunhando em um tribunal; a Bíblia é segurada na mão esquerda e a palma da mão direita sustentada pelos membros da corte. Uma das pistas mais valiosas para descobrir se alguém está sendo aberto e honesto - ou não - é prestar atenção nos monitores da palma da mão. Assim como um cão expõe sua garganta para mostrar submissão ou rendição ao vencedor, os humanos usam as palmas das mãos para mostrar de maneira semelhante, mostrando que estão desarmados e, portanto, não são uma ameaça.

Quando as pessoas querem ser francas ou honestas, geralmente oferecem uma ou ambas as mãos para a outra pessoa e dizem algo como 'eu não fiz isso!', 'Desculpe-me por incomodá-lo' ou 'eu estou lhe dizendo a verdade '. Quando alguém começa a se abrir ou a ser sincero, provavelmente expõe toda ou parte das palmas das mãos à outra pessoa. Como a maioria dos sinais da linguagem corporal, esse é um gesto completamente inconsciente, que lhe dá um sentimento ou palpite "intuitivo" de que a outra pessoa está dizendo a verdade.

As palmas das mãos são usadas intencionalmente em todos os lugares para inferir uma abordagem aberta e honesta

Os vendedores são ensinados a observar as palmas expostas de um cliente quando ele apresenta razões ou objeções sobre por que ele não pode comprar um produto, porque quando alguém está apresentando razões válidas, geralmente mostra as palmas. Quando as pessoas estão sendo abertas para explicar suas razões, usam as mãos e piscam as mãos, enquanto alguém que não está dizendo a verdade provavelmente dá as mesmas respostas verbais, mas esconde as mãos.

Manter as mãos nos bolsos é uma manobra favorita de homens que não querem participar de uma conversa. As palmas das mãos eram originalmente como as cordas vocais da linguagem corporal, porque falavam mais do que qualquer outra parte do corpo e colocá-las fora era como manter a boca fechada.

Palmas das mãos nos bolsos: A postura sugere que ela está fazendo seu argumento com força e ele está na casinha ... e não tem vontade de se comunicar.



Intenção Consciente De Enganar Com As Mãos

Algumas pessoas se perguntam: 'Se eu mentir e manter minhas mãos visíveis, as pessoas terão mais probabilidade de acreditar em mim?' A resposta é sim e não.

Os vigaristas, mentirosos profissionais e revendedores de carros usados conhecem os truques do comércio e usam o gesto da palma da mão ao tentar convencê-lo de que são genuínos e sinceros. No entanto, se você contar uma mentira direta com as palmas das mãos expostas, o ouvinte ainda poderá detectar que algo não está certo porque estão ausentes outros gestos de honestidade, como expressões faciais abertas, respiração calma e postura relaxada. Essa incongruência nos gestos tocará o sinal de alarme quando seus instintos clamarem: 'Espere um minuto, o que essa pessoa está dizendo É mentira!'. Quanto mais efetivamente os trapaceiros profissionais puderem sincronizar a linguagem corporal da honestidade ao contar suas mentiras, melhor eles estarão em seu trabalho.

É possível, no entanto, parecer mais aberto e credível praticando gestos de palma da mão aberta ao se comunicar com outras pessoas. Curiosamente, à medida que os gestos da palma da mão se tornam habituais, a tendência a contar mentiras diminui. Muitas pessoas acham difícil deitar com as palmas das mãos expostas por causa da lei de causa e efeito. Se uma pessoa está sendo aberta, ela expõe as palmas das mãos, mas apenas expor as palmas dificulta a mentira convincente. Isso ocorre porque gestos e emoções estão diretamente ligados um ao outro.

Se você estiver na defensiva, provavelmente cruzará os braços sobre o peito. Mas se você simplesmente cruzar os braços, começará a experimentar sentimentos defensivos. E se você estiver conversando com as palmas das mãos expostas, isso pressionará ainda mais a outra pessoa a ser sincera também.

Open Palms Peça Confiança

A mão aberta é um antigo sinal de confiabilidade. É uma posição positiva e útil para estabelecer relacionamento com outra pessoa. É também um gesto submisso e não ameaçador que lembra o gesto de um mendigo de rua. Ao longo da história em diferentes culturas, serviu como um sinal simples de que não se tem uma arma para prontamente usar.

Uma maneira de avaliar se alguém está sendo sincero com você é olhar para onde as palmas das mãos estão voltadas. Se uma ou ambas as palmas estiverem voltadas para cima, é um sinal decente de que você está ouvindo a verdade. Quando as pessoas mantêm as mãos em uma posição frontal aberta, as palavras que captariam a essência dessa posição seriam as seguintes: 'Você pode confiar absolutamente que estou lhe dizendo a verdade'.

Um dos sinais corporais menos notados, mas mais poderosos, é dado pela palma da mão humana ao dar instruções ou comandos a alguém e no aperto de mão. Quando usada de uma certa maneira, a palm power investe seu usuário no poder da autoridade silenciosa.



O gesto de palma para cima foi modificado ao longo dos séculos e gestos como a palma da mão única levantada no ar, a palma da mão sobre o coração e muitas outras variações desenvolvidas.



Palma Para Cima = Não

Ameaçador

Angela Merkel, Líder Alemã Em Uma Exibição Discreta De Autoridade E Poder

A Palma Voltada Para Baixo

Vire a mão com a palma da mão voltada para baixo e você estará projetando poder e autoridade. Esta posição é usada para dar ordens onde existe pouco espaço para discussão. Gesticular com a palma da mão virada para baixo diz: 'Estou no controle aqui. Faça como eu digo!'

Você deve ter cuidado ao usar esse gesto, especialmente se seus dedos estiverem bem fechados por causa de sua associação histórica com o poder tirânico na Alemanha nazista. Hitler instintivamente entendeu a intimidação que esse gesto de saudação transmitia.

Se alguém que está recebendo esse gesto tem status formal igual, pode sentir resistência ao que está sendo dito. Se a pessoa em um diálogo é seu subordinado, o gesto de palma para baixo seria visto como mais aceitável, dado o equilíbrio desigual de poder.

Paradoxalmente, se você deseja se refrescar em uma situação tensa ou pedir silêncio, pode alterar moderadamente o gesto com a palma da mão, segurando as palmas das mãos levemente apontadas para baixo, com os dedos ligeiramente separados e batendo-os suavemente para cima e para baixo. Certifique-se de que seus dedos estejam relaxados ou você negará um bom grau do efeito.

**Adolf Hitler usando
um dos sinais de mão
mais estudados da
história**



Movimentos De Poder

Mão Fechada Com O Dedo Apontado

Feche a palma da mão em um punho, aponte o dedo indicador e você acabou de criar um clube metafórico para bater em alguém próximo, ouvindo a submissão.

Pense no tempo em que alguém - um pai, professor ou executivo acima de você - apontou um dedo para você. Você sabe o quão ameaçador e agressivo esse gesto pode parecer. Isso ocorre porque nossos ancestrais primatas agitam os punhos imediatamente antes de esmurrar sua oposição à submissão com um golpe no braço. Em alguns países asiáticos, apontar o dedo para uma pessoa é um insulto, pois esse gesto é usado apenas para apontar para os animais.

Uma variação do gesto que pode ser ainda mais irritante é quando o dedo apontado oscila para cima e para baixo, até sincronizado no ritmo do que está sendo dito. Pode fazer você se sentir como uma criança mal comportada sendo repreendida.

Um primo próximo, o jab do dedo tem um movimento de facada para a frente. Não é um dos gestos mais conciliadores, use-o com muita cautela.



A Mão Fechada, Com O Dedo Pontudo, É Ameaçadora E Agressiva: 'Faça Ou Não!'

O Dedo Indicador Cria Sentimentos Negativos Na Maioria Dos Ouvintes



Experimentalmente, apontar o dedo não só tem impressões positivas muito baixas nos ouvintes, o absurdo é que os ouvintes lembram significativamente menos do que o falante disse, o oposto da intenção do falante usando esse gesto. Se você é um apontador habitual, tente praticar as posições de palma para cima e de baixo para baixo e descobrirá que pode criar uma atmosfera mais relaxada e ter um efeito mais positivo nos outros.

O Polegar De Precisão, Ponta Dos Dedos

Uma alternativa muito mais benigna a um dedo pontiagudo é apertar os dedos contra o polegar para fazer um tipo de gesto 'OK' e conversar usando essa posição; você parecerá autoritário, mas não agressivo. Segure algo pequeno entre o polegar e a ponta dos dedos. Pode ser uma caneta, uma agulha ou um pedaço delicado de tecido. Esta é uma alça de precisão, que permite segurar e manipular um objeto com precisão. Agora, quando estiver falando e quiser dizer algo, pressione com precisão ou delicadeza os dedos e o polegar juntos em uma posição semelhante, com a palma da mão voltada para você. Presto! Seu ouvinte entende que você está reforçando o que está dizendo com grande precisão e exatidão.

Essa tática de gestos foi ensinada a palestrantes e líderes empresariais com bom sucesso, medida pelas reações da audiência. As audiências que ouviram os palestrantes que usavam os gestos com o toque da ponta dos dedos descreveram esses palestrantes como 'pensativos', 'orientados para objetivos' e 'focados'.

Em alguns países, o sinal de aprovação é considerado rude. Antes de fazer qualquer gesto definido, descubra o que é um comportamento aceitável e o que pode causar ofensa.

Quando você faz uma pergunta ou se sente inseguro sobre um ponto que está argumentando ou respondendo, é bem possível que seu polegar e indicador sejam quase - mas não completamente tocantes. Engraçado como isso acontece, como se os dedos soubessem que a resposta não estava lá. Quando os dedos se juntam com força, é como se eles tivessem pegado a informação e a estivesse segurando.



Apertar O Polegar Contra As Pontas Dos Dedos Evita Intimidar O Público

O Impulso Do Punho

Outro no arsenal de gestos oficiais em que você deseja obter o máximo impacto é esticar o punho. As pessoas que desejam ser vistas como fortes, sérias e fortes empregam esse movimento. É como se estivessem segurando uma tira em um ônibus ou trem em movimento rápido ou martelando um prego em um pedaço de madeira.

Você pode usar esse gesto efetivamente de duas maneiras. Se você optar por entregar sua mensagem de maneira moderada, deixe os dedos dobrados, não totalmente fechados. Se, no entanto, você pretende não prisioneiros, feche os dedos no punho.

Assista a um orador público ou político que deliberadamente queira mostrar quanta convicção e determinação ela tem. Uau! Olhe para aquele punho bem fechado bombeando para cima e para baixo como se estivesse batendo um bumbo. Isso faz você se perguntar o quanto de exibição planejada pode estar envolvida.



Senadora Dos EUA Elizabeth Warren Demonstrando Convicção E Determinação

Outro gesto semelhante é o golpe de ar, em que você bate no ar com um punho bem fechado para dar força a uma declaração forte. Esse gesto também é o que você pode usar quando sua equipe marcar, sua proposta for aceita ou você ganhar na loteria.

Se você estiver falando com uma audiência e quiser estabelecer autoridade, mas com menos força, deixe seus dedos e polegar se curvarem para dentro, como se estivessem quase, mas não exatamente, segurando um objeto invisível. Você será percebido como no controle e seguro do que está fazendo.

The Hand Chop

Às vezes, quando você fala, pode se sentir tão apaixonado que se vê usando a mão como uma arma, cutucando ou cortando. É melhor que seu ouvinte o leve a sério quando você usa esses gestos, porque eles são um sinal claro de que o que você está sentindo é muito forte e você não aceita argumentos ou contradições.

Para demonstrar força real quando você está falando e sublinhar sua determinação, pode-se fazer com que o lado de uma mão chata apareça como uma faca simbólica ou um cutelo de carne com os dedos juntos. A mão cortante pode atingir a outra palma, criando impacto visual e auditivo.

Agora, faça fortes movimentos de corte para baixo e sua mensagem para outra pessoa é transmitida de maneira convincente.

Um corte com a palma da mão voltada para baixo diz aos outros para parar o que estão fazendo, por exemplo, quando uma pessoa no palco pede que a platéia pare de bater palmas para poder falar. Um pequeno furto lateral também pode indicar 'não' em qualquer conversa. Os cortes podem sinalizar agressão, principalmente quando combinados com um rosto agressivo. Eles também podem indicar determinação, cortando a cada ponto. Um corte lateral pode cortar o argumento de outra pessoa.

A tesoura ou o movimento de corte duplo são ótimos para usar quando você está rejeitando ou discordando do que alguém está dizendo. Cruze os dois antebraços na frente do corpo e faça movimentos de corte externo com as mãos. Você está indicando que não deseja mais ouvir interrompendo a conversa.



O Gesto De Cortar A Mão Demonstra Convicção Clara

Liberando Energia Interna

Se você já se viu tocando os dedos, puxando o lóbulo da orelha, tocando o rosto ou coçando a cabeça quando não está com coceira, está passando por atividades de deslocamento. As atividades de deslocamento são fáceis de detectar, porque são os pequenos gestos irrelevantes que você faz quando está sentindo um tumulto interno ou frustração.

As pessoas que estão passando por frustração, conflito interno ou tédio geralmente sentem a necessidade de agir. Se eles lutam para encontrar uma ação apropriada para lidar com a fonte de aborrecimento, preenchem o vazio com atividades sem sentido para se manterem ocupados.

Drumming Fingers

Se você estiver em uma reunião e alguém bater os dedos na mesa, preste atenção. Essa pessoa está lhe dizendo uma coisa. Entediado, frustrado ou até irritado; o percussionista é impaciente.

Ed trabalha para um escritório de advocacia internacional. Ed revela seu estado de espírito pelo ritmo de seus constantes toques nos dedos durante as reuniões. Quando está entediado, ele toca os quatro dedos da mão direita em rápida sucessão. Quando ele está pensando em uma sugestão, ele toca levemente o dedo médio. Quando ele está preparado para concluir a reunião, ele bate com os nós dos dedos na mesa. Sem dizer uma palavra, seus colegas sabem o que Ed está pensando.



Tocando Em Um Ritmo

Mexendo Em Torno De

Observe o que você faz da próxima vez que se sentir entediado ou ansioso. Provavelmente, você mexerá com um objeto. Você pode mexer nas chaves, torcer um anel no dedo ou ajustar suas roupas. Você também pode se tocar roçando as unhas, puxando o lóbulo da orelha, esfregando a bochecha ou passando os dedos pelos cabelos. O objetivo dessas ações é aliviar qualquer excesso de energia nervosa que você possa estar sentindo. Às vezes, essas ações são chamadas de 'adaptadores' porque ajudam a se adaptar à sua tensão interna. Comportamentos adaptativos tendem a se concentrar principalmente na cabeça, rosto e mãos.



Girando Ociosamente Uma Caneta Para Queimar Energia

Inconscientemente, você pode se acariciar, passar os dedos pelos lábios ou esfregar a parte de trás do pescoço quando estiver chateado. Esses gestos manuais lembram aqueles que sua mãe pode ter usado para confortá-lo quando você era criança.

Mordendo As Unhas

Se você trabalha com inteligência, é instruído a observar os maneirismos das pessoas. Os maneirismos são um sinal claro do estado de ser de uma pessoa e são mais difíceis de disfarçar do que os traços faciais. Os maneirismos são tão arraigados que eliminá-los é difícil, enquanto os traços faciais podem ser facilmente alterados. Durante qualquer avaliação de outra pessoa, olhe para as mãos para ver como elas são.

Os médicos examinam as unhas de um paciente com a mesma quantidade de cuidado e atenção que olham para o rosto e os olhos. Qualquer irregularidade, incluindo forma e cor, é evidência de problemas de saúde, estresse psicológico e ansiedade.

Uma Análise Dos Estilos De Handshake

Poucas pessoas pensam em como suas mãos se comportam ou na maneira como elas apertam as mãos quando encontram alguém. No entanto, esse contato manual e qualquer número subsequente de bombas manuais que possam ocorrer determinam se ocorrerão dominância, submissão ou força.

Apertar as mãos é uma relíquia do nosso passado antigo. Sempre que as tribos primitivas se encontravam em condições amistosas, eles estendiam os braços com as palmas das mãos expostas para mostrar que nenhuma arma estava sendo mantida ou escondida. Nos tempos romanos, a prática de carregar uma adaga escondida na manga era comum; portanto, para proteção, os romanos agarravam o braço como uma saudação comum.



Os Romanos Usavam Esse Estilo De Saudação Para Procurar Armas Escondidas Sob A Roupa

A forma moderna desse antigo ritual de saudação é o entrelaçamento e o tremor das palmas e foi originalmente usada no século XIX para selar transações comerciais entre homens de status igual. Só se espalhou nos últimos cem anos e sempre permaneceu no domínio masculino até os últimos tempos. Atualmente, na maioria dos países ocidentais e europeus, é realizada tanto na saudação inicial quanto na partida em todos os contextos de negócios, e cada vez mais em festas e eventos sociais de mulheres e homens.

Mesmo em lugares como o Japão, onde a reverência é a tradicional saudação, e a Tailândia, onde eles cumprimentam usando o Wai - um gesto que se parece com rezar - o aperto de mão moderno é agora amplamente visto. Na maioria dos lugares, as mãos são normalmente bombeadas de cinco a sete vezes, mas em alguns países, por exemplo, na Alemanha, elas bombeiam duas ou três vezes com um tempo de espera adicional igual a duas bombas extras. Os franceses são os maiores prazeres, cumprimentando e saindo e passando um tempo considerável todos os dias cumprimentando.

Decidir Quem Chega Primeiro

Embora seja comum apertar as mãos ao encontrar outra pessoa pela primeira vez, em alguns casos, fazer o primeiro movimento pode não ser apropriado. Por exemplo, se você forçou a reunião ou a outra pessoa não se sentiu à vontade em sua presença, seria inapropriado estender sua mão como sinal de confiança e boas-vindas. No entanto, se você considera a pessoa que está encontrando igual e se sente feliz em se ver, estende simultaneamente as mãos em saudação.

Quando você aparecer em um cliente sem ter sido convidado, aguarde para ver se ele estende a mão. Se você estender a mão primeiro, ela poderá se sentir forçada a apertá-la, criando um sentimento negativo. Se não houver um aperto de mão, dê um pequeno aceno de cabeça.

Como algumas pessoas não sabem ao certo se devem apertar a mão de uma mulher em um contexto de negócios, a mulher deve estender a mão primeiro para mostrar que está confortável em apertar as mãos. Dessa forma, evita-se pensar e se atrapalhar.

Como O Domínio E O Controle São Comunicados

Considerando o que já foi dito sobre o impacto dos gestos Palm-Up e Palm-Down, vamos explorar sua relevância no aperto de mão.

No tempo dos romanos, dois líderes se encontravam e se cumprimentavam com o que equivalia a uma versão permanente da queda de braço moderna. Se um líder fosse mais forte que o outro, sua mão terminaria acima da mão do outro, no que ficou conhecido como posição da mão superior.

Vamos supor que você acabou de conhecer alguém pela primeira vez e se cumprimenta com um aperto de mão. Uma das três atitudes básicas é transmitida subconscientemente:

1. Domínio: 'Ele está tentando me dominar. É melhor ter cuidado.
2. Submissão: 'Eu posso dominar essa pessoa. Ele fará o que eu quero.
3. Igualdade: "Eu me sinto confortável com essa pessoa."

Essas atitudes são enviadas e recebidas sem que tenhamos consciência delas, mas podem ter um impacto imediato no resultado de qualquer reunião. Com alguma prática na aplicação de técnicas de handshake baseadas no conhecimento de como elas são interpretadas subconscientemente, você pode influenciar drasticamente qualquer reunião cara a cara.

A dominância é transmitida girando a mão para que a palma da mão fique voltada para baixo no aperto de mão (veja abaixo). A palma da mão não precisa ficar virada para baixo, mas é a vantagem e comunica que você deseja assumir o controle do encontro.



Tomando O Controle

Um estudo com 400 executivos da gerência sênior (90% homens) revelou que não apenas quase todos os gerentes iniciaram o aperto de mão, 90% dos homens e 30% das mulheres também usaram a posição dominante do aperto de mão. Questões de poder e controle são geralmente menos importantes para as mulheres, o que provavelmente explica porque apenas uma em cada três mulheres tentou o ritual da mão superior. Algumas mulheres que foram encontradas darão um aperto de mão suave em alguns contextos sociais para implicar submissão.

Essa é uma maneira de destacar a feminilidade ou implicar que a dominação dela pode ser possível. No contexto empresarial, no entanto, essa abordagem pode ser desastrosa para uma mulher, porque os homens vão dar atenção às suas qualidades femininas e não a levarão a sério. Mulheres que demonstram alta feminilidade em reuniões de negócios não são levadas a sério por outras mulheres ou homens de negócios, apesar de agora estar na moda ou politicamente correto dizer que todos são iguais. Isso não significa que uma mulher nos negócios precise agir de maneira masculina; ela simplesmente precisa evitar sinais de feminilidade, como apertos de mão suaves, saias curtas e sapatos de salto altos, se quiser credibilidade igual.

Em 2001, William Chaplin, da Universidade do Alabama, conduziu um estudo sobre apertos de mão e descobriu que personalidades extrovertidas usam apertos de mão firmes, enquanto personalidades neuróticas tímidas não. Chaplin também descobriu que as mulheres que estão abertas a novas idéias usavam apertos de mão firmes. Os homens usavam os mesmos apertos de mão, abertos ou não a novas idéias. Portanto, faz sentido para os negócios que as mulheres pratiquem apertos de mão mais firmes, principalmente com os homens.

O Aperto De Mão Submisso

O oposto do aperto de mão dominante é oferecer a mão com a palma da mão voltada para cima (como o homem abaixo, à direita), simbolicamente dando à outra pessoa a vantagem, como um cão expondo sua garganta a um cão superior.



O Aperto De Mão Submisso

Isso pode ser eficaz se você deseja controlar a outra pessoa ou permitir que ela sinta que está no comando da situação, se, por exemplo, você estava pedindo desculpas.

Embora o aperto de mão com palma da mão possa comunicar uma atitude submissa, às vezes há outras circunstâncias a serem consideradas. Uma pessoa com artrite nas mãos pode ser forçada a dar um aperto de mão mole por causa de sua condição e isso facilita transformar a palma da mão na posição submissa. Pessoas que usam as mãos na profissão, como cirurgiões, artistas e músicos, também podem dar um aperto de mão mole, apenas para proteger as mãos. Os grupos de gestos que eles usam após o aperto de mão fornecerão mais pistas para sua avaliação - uma pessoa submissa usará mais gestos submissos e uma pessoa dominante usará gestos mais assertivos.

Como Criar Igualdade

Quando duas pessoas dominantes apertam as mãos, ocorre uma luta simbólica pelo poder, enquanto cada pessoa tenta transformar a palma da outra na posição submissa. O resultado é um aperto de mão semelhante a um vício, com as duas palmas das mãos na posição vertical e isso cria um sentimento de igualdade e respeito mútuo, porque nenhuma delas está preparada para ceder à outra.



Comunicar Igualdade

Como Criar O Rapport

Existem dois ingredientes principais para criar rapport em um aperto de mão. Primeiro, verifique se as palmas das suas mãos e da outra pessoa estão na posição vertical, para que ninguém seja dominante ou submisso. Segundo, aplique a mesma pressão que você recebe. Isso significa que se, em uma escala de firmeza de 1 a 10, seu aperto de mão registrar um 7, mas a outra pessoa for apenas um 5, será necessário recuar 20% em força.

Se a aderência deles for 9 e a sua for 7, você precisará aumentá-la em 20%. Se você estivesse conhecendo um grupo de dez pessoas, provavelmente precisaria fazer vários ajustes de ângulo e intensidade para criar um sentimento de harmonia com todos e permanecer em pé de igualdade com cada pessoa. Lembre-se também de que a mão masculina média pode exercer cerca de duas vezes a potência da mão feminina média; portanto, deve-se considerar isso.

Lembre-se de que o aperto de mão evoluiu como um gesto para dizer olá ou adeus ou para selar um acordo, para que ele sempre precise ser caloroso, amigável e positivo.

Como Desarmar Um Power Player

A apresentação palm down é uma reminiscência da saudação nazista e é a mais agressiva de todos os apertos de mão, porque oferece ao receptor pouca chance de estabelecer um relacionamento igual. Esse aperto de mão é típico da pessoa dominadora e dominadora que sempre o inicia, e seu braço rígido, com a palma da mão voltada para baixo, força o receptor na posição submissa.



O Jogador Avançado Tenta Controlar Estendendo A Mão,



Aperto De Mão

Palma Para Baixo, Para Um

**O Jogador Avançado Faz Contato, Iniciando O Aperto
De Mão Dominante Enquanto Espera**



A pessoa na posição submissa, inicialmente com a palma da mão para cima, dá um passo à frente com o pé esquerdo e em direção à direita, começando a se mover pelo espaço pessoal do jogador de força.

Em seguida, dê um passo à frente com a perna direita, movendo-se na frente da pessoa e mais fundo em seu espaço pessoal (marginalmente para o lado esquerdo do jogador de força). Isso força a mão do jogador poderoso perto de seu corpo na frente dele. Devido à estrutura e mecânica do braço e ombro, principalmente para homens, a mão do jogador de força deve girar para uma orientação vertical. Essa tática permite reorientar o aperto

de mão com as palmas das mãos na vertical, criando um poder igual entre as duas pessoas. Ao simplesmente entrar no espaço pessoal do jogador de poder, obtém-se um maior grau de controle sobre o encontro.



Ande na frente com a perna direita e vire a palma da mão para o lado para executar um aperto de mão com as duas pessoas tendo o mesmo controle

Analise sua própria abordagem para apertar as mãos e observe se dá um passo à frente com o pé esquerdo ou direito ao estender o braço para apertar as mãos. A maioria das pessoas tem o pé direito e, portanto, está em desvantagem quando recebe um aperto de mão dominante porque tem pouco espaço para se mover e isso permite que a outra pessoa domine. Pratique pisar em um aperto de mão com o pé esquerdo e você descobrirá que é mais fácil lidar com os jogadores avançados que tentam controlá-lo.

2. A Técnica Hand-On-Top

Quando um jogador avançado apresenta a mão para você com a palma da mão para baixo, responda com a mão na posição de palma para cima e coloque a mão esquerda sobre a direita para formar uma mão dupla e endireitar o aperto de mão.



O Aperto De Mão Dupla

Isso muda o poder dele para você e é uma maneira muito mais simples de lidar com a situação, e é muito mais fácil para as mulheres usarem. Se você sentir que o jogador avançado está tentando intencionalmente intimidar, e ele faz isso regularmente, segure a mão em cima e agite-a (como abaixo). Isso pode chocar um jogador de força, então você precisa ser seletivo ao usá-lo e fazê-lo apenas como último recurso.



Recurso

Um Aperto De Pulso Como Último

Tomando A Vantagem Do Lado Esquerdo

Na próxima vez que você olhar uma foto de dois líderes, um ao lado do outro, veja se um parece mais dominante que o outro. As chances são de que você percebe que a pessoa do lado esquerdo da imagem tem a borda. Se a fotografia os mostrar apertando as mãos, você poderá ver facilmente que a mão da pessoa à esquerda está na posição superior, fazendo com que ela pareça mais poderosa e controlada. Políticos experientes estão cientes do impacto que essa posição corporal causa ao jockey de se colocar à direita de seu colega ou adversário, a fim de aparecer à esquerda na foto.

Para obter a vantagem do lado esquerdo e parecer que está dando as ordens, posicione-se à direita da outra pessoa. Se você quiser aumentar sua potência, coloque a mão esquerda nas costas do colega enquanto aperta as mãos. Embora a outra pessoa possa se sentir irritada com seu óbvio jogo de poder, você pode sorrir calorosamente, sabendo que tem a vantagem.



Ganhando A Mão Superior - JFK Usando A Vantagem Do Lado Esquerdo Para Colocar Richard Nixon Na Posição De Aparência Mais Fraca

O famoso debate eleitoral revelou um testemunho notável do poder da linguagem corporal. Pesquisas mostraram que a maioria

dos americanos que ouviram o debate no rádio acreditavam que Nixon era o vencedor, mas a maioria dos que assistiam na televisão acreditavam que Kennedy era o vencedor claro. Isso mostra como a linguagem corporal persuasiva de Kennedy fez a diferença e acabou ganhando a presidência.



Ficar Do Lado Esquerdo Do Chute Dá À Ex-Presidente Da Argentina Cristina Kirchner A Vantagem Sobre A Ex- Presidente Brasileira Dilma Rousseff



O Ex-Presidente Francês Nicolas Sarkozy Se Aproximou Do Lado Errado - Do Lado Direito Da Fotografia - E Entrou Em Um Aperto De Mão Dominante



**Para Não Ficar Atrás Dessa Vez, Nicolas Sarkozy Se Posiciona Bem ...
E O Sorriso Mostra Isso!**

Quando Homens E Mulheres Apertam As Mãos

Embora as mulheres tenham tido uma forte presença na força de trabalho por várias décadas, muitos homens e mulheres ainda experimentam graus de confusão e constrangimento nas saudações masculinas / femininas. A maioria dos homens afirma ter recebido algum treinamento básico de aperto de mão de seus pais quando eram meninos, mas poucas mulheres relatam o mesmo treinamento.

Quando adultos, isso pode criar situações desconfortáveis quando um homem chega primeiro para apertar a mão de uma mulher, mas ela pode não vê-la - ela está inicialmente mais preocupada em olhar para o rosto dele. Sentindo-se desajeitado com a mão suspensa no ar, o homem a puxa para trás, esperando que ela não tenha notado, mas quando ele percebe, ela a pega e também fica com a mão pendurada no vazio. Ele pega a mão dela novamente e o resultado é uma mistura de dedos emaranhados que parecem e parecem duas lulas ansiosas em um abraço de amor.

Se isso acontecer com você, pegue intencionalmente a mão direita da outra pessoa com a esquerda, coloque-a corretamente na mão direita e diga com um sorriso 'Vamos tentar de novo!' Isso pode lhe dar um enorme aumento de credibilidade com a outra pessoa, porque mostra que você se importa o suficiente em conhecê-la para acertar o aperto de mão. Se você é uma mulher de negócios, uma estratégia inteligente é avisar os outros que você pretende apertar as mãos para não pegá-las desprevenidas. Estenda a mão o mais cedo possível para dar um aviso claro de sua intenção de apertar as mãos e isso evitará qualquer confusão.

O Aperto De Mão De Mão Dupla

O dobrador é um favorito na arena corporativa e política. Por meio desse aperto de mão específico, o iniciador tem como objetivo retratar sinceridade, honestidade e um profundo sentimento pelo receptor. Ao usá-lo, você aumenta a quantidade de contato físico e, ao restringir a mão direita do receptor, obtém o controle da interação. Idealmente, esse aperto de mão deve ser usado apenas onde já existe um relacionamento pessoal.

Se alguém empurra a mão em sua direção, com a palma voltada para baixo, e agarra sua mão, colocando-o em uma posição submissa com pouca chance de equilibrar a equação, o que você faz? Permita que o Power Player segure sua mão com a palma voltada para cima. Então, antes que ele saiba o que você está fazendo, coloque sua mão esquerda sobre a direita dele para criar uma dupla mão. A partir dessa posição, você pode endireitar o aperto de mão e obter controle sutil e



eficaz.

Quando você usa o aperto de mão com as duas mãos, a mão esquerda transmite dois pontos que devem ser observados. Em primeiro lugar, revela a intensidade do sentimento que você está demonstrando em relação ao receptor. Esse é um movimento complexo, pois o gesto mostra tanto o grau de conexão que você tem com o receptor quanto a quantidade de controle que você está exercendo. O segundo ponto é que sua mão esquerda invade o espaço pessoal do receptor. A menos que o receptor tenha sentimentos positivos por você, esse gesto pode levar a sentimentos de suspeita e desconfiança. Em caso de dúvida, não use; especialmente em um executivo acima de você.

O Manipulador Duplo

Esse aperto de mão aumenta a quantidade de contato físico dado pelo iniciador e dá controle sobre o receptor, restringindo a mão direita. Às vezes chamado de "aperto de mão do político", o iniciador do manipulador duplo tenta dar a impressão de que é confiável e honesto, mas quando usado em uma pessoa que acabou de conhecer, pode ter o efeito inverso, deixando o receptor desconfiado do contato do iniciador. intenções. O manipulador duplo é como um abraço em miniatura e é aceitável apenas nas circunstâncias em que um abraço também pode ser aceitável.

Noventa por cento dos humanos nascem com a capacidade de lançar o braço direito na frente do corpo - conhecido como um golpe no braço - para autodefesa básica. O manipulador duplo restringe essa capacidade de defesa, razão pela qual nunca deve ser usada em saudações onde não existe vínculo pessoal com a outra pessoa. Deve ser usado apenas onde já existe um vínculo emocional, como ao encontrar um velho amigo. Nessas circunstâncias, a autodefesa não é um problema, portanto o aperto



de mão é percebido como genuíno.

Barack Obama No Recebimento De Um Aperto De Mão De Duas Mãos

Apertos De Mão De Controle

A intenção de qualquer aperto de mão com as duas mãos é tentar mostrar sinceridade, confiança ou profundidade de sentimento pelo receptor. Dois elementos significativos devem ser observados. Primeiramente, a mão esquerda é usada para comunicar a profundidade do sentimento que o iniciador deseja transmitir, e isso é relativo à distância em que a mão esquerda do iniciador é colocada no braço direito do receptor.

É como uma intenção de abraçar e a mão esquerda do iniciador é usada como um termômetro de intimidade - quanto mais o braço do receptor é colocado, mais intimidade o iniciador está tentando mostrar. O iniciador está tentando mostrar uma conexão íntima com o receptor e, ao mesmo tempo, tentando controlar seu movimento.



Por exemplo, o aperto de mão do punho do cotovelo transmite mais intimidade e controle do que o aperto de mão do punho e o aperto de mão do ombro transmite mais do que o punho do braço.



O Punho Segura

O Aperto Do Cotovelo



O Ombro Segura



A Aderencia do Braço

Em segundo lugar, a mão esquerda do iniciador é uma invasão do espaço pessoal do receptor. Em geral, o aperto de mão e o aperto do cotovelo são aceitáveis apenas quando uma pessoa se sente próxima da outra e, nesses casos, a mão esquerda do iniciador entra apenas na borda externa do espaço pessoal do receptor. O aperto de mão e os apertos de mão do braço mostram intimidade íntima e podem até resultar em um abraço.

A menos que os sentimentos íntimos sejam mútuos ou o iniciador não tenha um bom motivo para usar um aperto de mão com duas mãos, o receptor provavelmente suspeitará e desconfiará das intenções do iniciador. Em resumo, se você não tiver algum tipo de vínculo pessoal com a outra pessoa, não use nenhum aperto de mão em dupla mão. E se a pessoa que lhe der um não tiver uma conexão pessoal com você, É comum ver políticos cumprimentando os eleitores usando apertos de mão em dupla mão e pessoas de negócios fazendo isso com clientes sem perceber que isso pode ser um suicídio político e comercial, colocando as pessoas de fora.

O Invasor Do Espaço

Se você está puxando alguém para o seu território ao apertar as mãos ou está invadindo o espaço, mergulhando o braço no terreno, uma jogada de poder está ocorrendo e você detém o poder.

Em um primeiro momento, você impulsiona o braço para a frente, segura com força a mão estendida do receptor e, simultaneamente, dá um rápido impulso reverso, puxando-os para o seu espaço e encolhendo-se sobre o aperto de mão até estar pronto para deixá-lo ir. Se você puxar alguém para o seu espaço pessoal, criará um aperto de mão nos seus termos. Você está no comando.

Esteja ciente da quantidade de força que aplica ou pode encontrar a outra pessoa caindo em cima de você enquanto a puxa para dentro. É isso que chamamos de começar o relacionamento com o pé errado!

Se você invade o território da outra pessoa, estende seu braço completamente, forçando a outra a recuar de volta ao seu domínio. O braço deles termina em uma posição apertada, enquanto o braço estendido preenche seu espaço.

O Aperto De Mão Atrasado - Putin Power Play?

É discutível que intenções expansionistas internacionais Vladimir Putin teve ou não teve durante sua Presidência Russa. Seu relacionamento e atitudes em relação ao mundo ocidental podem ser intuídos por meio de suas interações com líderes em fóruns públicos. Aqui estão Putin e o Presidente Obama interagindo na Assembléia Geral das Nações Unidas em 2015. Uma interpretação razoável é a de um dimensionamento superior de um oponente inferior.



Putin Está Confuso Ou Demonstrando Desdém Por Obama?

Estilos De Aperto De Mão Que Podem Melhorar

Aqui estão alguns dos apertos de mão mais irritantes e desagradáveis e suas variações. Evite-os da melhor maneira possível:

O Peixe Molhado

Se você já foi presenteado com uma mão totalmente flácida para apertar, sabe como é desconectado quando suas mãos se encontram. As pessoas que se recusam a se comprometer com um aperto de mão tendem a ser importantes e distantes. É verdade que cirurgiões e pianistas de concertos precisam proteger seus dedos e são conhecidos por seus apertos de mão suaves. E as pessoas que precisam tremer muito também oferecem uma mão relaxada para proteger os dedos.

Algumas pessoas oferecem o aperto de mão não confirmado por outros motivos. Algumas mulheres pensam que é atraente se apresentarem submissas a homens e mulheres. Às vezes, pessoas muito fortes oferecem um aperto de mão suave como forma de destacar seu poder físico. Se uma pessoa está com falta de confiança, ela também evita fazer uma conexão.



O Peixe Molhado

As palmas das mãos têm mais glândulas sudoríparas do que qualquer outra parte do corpo, e é por isso que as palmas das mãos suadas se tornam tão óbvias. Surpreendentemente, muitas pessoas que usam o estilo de peixe molhado não sabem que o fazem, por isso é aconselhável pedir a seus amigos que comentem

seu estilo de aperto de mão antes de decidir o que usará em reuniões futuras.

1. O Vice Grip

Esse estilo discretamente persuasivo é o favorito dos homens nos negócios e revela um desejo de dominar e assumir o controle precoce do relacionamento ou colocar as pessoas em seu lugar. A palma da mão é apresentada na posição abaixada com uma bomba afiada para baixo seguida por dois ou três movimentos vigorosos de retorno e um aperto que pode até interromper o fluxo sanguíneo para a mão. Às vezes, será usado por uma pessoa que se sente fraca e teme ser dominada por outros.

2.O Triturador De Juntas



Um passo em frente na assertividade do aperto de vice. Antes que você possa enfiar a mão no bolso, o triturador de juntas está lá, transformando suas juntas em osso pulverizado. Essas pessoas parecem ter uma atitude excessivamente agressiva para compensar a ineficácia em outras áreas de sua vida. A pessoa que entrega um triturador de juntas deve ser evitada, pois há pouco que um destinatário desse aperto de mão possa fazer para combater ou atenuar os danos. Para evitar esse aperto de mão potencialmente doloroso, homens e mulheres devem evitar usar anéis nas mãos direitas em um contexto de negócios.

Infelizmente, não existem maneiras físicas eficazes de combatê-lo. Se você acha que sua mão foi propositalmente triturada, diga 'Uau! Essa é uma forte garra que você tem aí! '. Você está deixando a pessoa saber que você está no jogo deles. Isso tem ainda mais impacto se houver outras pessoas observando a interação. É improvável que tentem esse truque novamente.



O Aperto De Mão Do Triturador De Ossos

3 . A garra da ponta do dedo

Uma ocorrência comum em cumprimentos de homens e mulheres, o aperto da ponta do dedo é um aperto de mão que errou o alvo e o usuário agarra por engano os dedos da outra pessoa. Mesmo que o iniciador pareça ter uma atitude entusiástica em relação ao receptor, ele de fato não tem confiança em si mesmo. Nessas circunstâncias, o objetivo principal da garra da ponta do dedo é manter o receptor a uma distância confortável. A pega da ponta do dedo também pode resultar de diferenças de espaço pessoal entre as pessoas no aperto de mão. Isso poderia acontecer se o espaço íntimo de uma pessoa tivesse 60 cm e o de 90 cm, o último fica mais para trás durante a saudação, para que as mãos

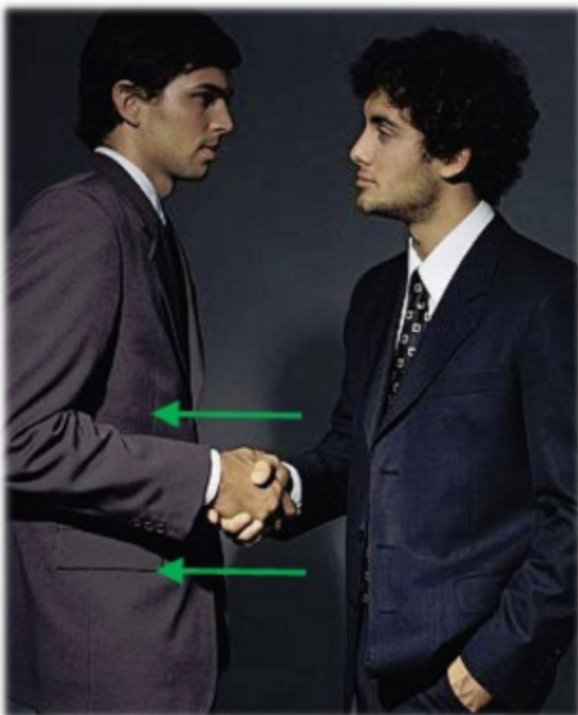


não se
corretamente.

conectem

A Garra Da Ponta Do Dedo

Se isso acontecer com você, pegue a mão direita da outra pessoa com a esquerda e coloque-a corretamente na mão direita e diga, com um sorriso 'Vamos tentar de novo!' e apertar as mãos igualmente. Isso cria sua credibilidade, porque você está dizendo à outra pessoa que acha que ela é importante o suficiente para você acertar.



4. O impulso rígido do braço

O Impulso Rígido Do Braço

Assim como a apresentação com a palma da mão para baixo, o impulso rígido do braço tende a ser usado por tipos agressivos e seu principal objetivo é mantê-lo a distância e longe do espaço pessoal. Também é usado por pessoas criadas em áreas rurais, que têm maiores necessidades de espaço pessoal e desejam proteger seu território.

Essas pessoas até se inclinam para a frente ou se equilibram com um pé para manter distância ao dar um impulso rígido no braço.

5. A Chave De Soquete

Uma escolha popular de jogadores de força e causa comum de lacrimar os olhos e, em casos extremos, ligamentos rasgados. Esse é o pai do braço dobrado, e envolve agarrar com força a palma estendida do receptor, aplicando simultaneamente um forte impulso reverso, tentando arrastar o receptor para o território do iniciador. Isso resulta em perda de equilíbrio e deixa o relacionamento com o pé errado.



A Chave De Caixa

Puxar o receptor no território do iniciador pode significar uma de três coisas: primeiro, o iniciador é um tipo inseguro que se sente seguro apenas dentro de seu próprio espaço pessoal; segundo, o iniciador é de uma cultura que possui menores necessidades de espaço; ou terceiro, ele quer controlá-lo, desequilibrando-o. De qualquer maneira, ele quer que o encontro seja do seu jeito.

A Bomba De Água

Com fortes conotações rurais, o pumper agarra a mão do outro e inicia séries energéticas e rítmicas de movimentos verticais rápidos. Embora até sete bombas sejam aceitáveis, alguns bombeadores continuam bombeando incontrolavelmente, como se estivessem tentando extrair água da bomba.



O Aperto De Mão Do Punho Da Bomba

Ocasionalmente, o pumper pára de bombear, mas continua segurando a mão do receptor para impedir sua fuga e, curiosamente, poucas pessoas tentam puxar sua mão. O ato de estar fisicamente conectado parece enfraquecer nossa decisão de recuar.

O Aperto De Mão Arafat-Rabin

A fotografia abaixo mostra o falecido primeiro-ministro israelense, Yitzhak Rabin, e o presidente palestino, Yassar Arafat, apertando as mãos na Casa Branca em 1993 e revela várias atitudes interessantes. O presidente Clinton é, de fato, a figura chave na cena por causa de sua posição central desobstruída, altura e braços extras abertos com o gesto das palmas das mãos abertas, remanescente de um deus presidindo seu povo.



Yitzhak Rabin (À Esquerda) Se Mantém Firme Usando Um Braço Rígido Para Resistir A Ser Puxado Por Yassar Arafat

Nesse famoso tiro, os dois homens mantêm os pés firmemente plantados no chão e tentam forçar o outro a sair de seu território - Yitzhak Rabin assumiu a posição de poder no lado esquerdo da foto e usou um impulso rígido no braço e se inclinou para frente para manter Arafat fora de seu espaço pessoal, enquanto Yassar Arafat permaneceu absolutamente ereto e tentou contrariar com um braço dobrado.



**O Presidente Donald Trump Não Tem Vergonha De Se Mudar
Para O Ex-Candidato Presidencial Dos EUA Mitt Romney**

Sumário

Poucas pessoas têm idéia de como se deparam com outras pessoas nas reuniões iniciais, apesar de a maioria de nós estar ciente de que os primeiros minutos dessa reunião podem criar ou romper um relacionamento. Reserve um tempo para praticar estilos de aperto de mão com seus amigos e colegas e você poderá aprender rapidamente como entregar sempre um aperto de mão positivo.

Manter as palmas das mãos na vertical e combinar com o aperto da outra pessoa geralmente é percebido como um aperto de mão 10/10.

Capítulo 3





CAPÍTULO

3 - O FASCÍNIO DA RISADA E DOS SORRISOS

Sorrir é universalmente reconhecido como um sinal de felicidade. Os sorrisos são variados, desde sinalização apaziguada até brincadeira de criança. O impacto que esse gesto tem nas atitudes das pessoas é surpreendentemente positivo e influencia a resposta delas a você.

O Que Faz Deste Um Dos Ícones Mais Irresistíveis Do Mundo?

Considere o sorriso enigmático da Mona Lisa, o sorriso recatado da falecida princesa Diana e o sorriso encantador de Julia Roberts. O que se pode aprender com um sorriso? O que a pesquisa psicológica evolucionária, transcultural e social contribuiu para a nossa compreensão do sorriso? É absurdo sugerir que existe (ou poderia haver) uma ciência do sorriso?

Os sorrisos podem ser naturais ou falsificados. O sorriso amplo, genuíno, expressivo e espontâneo pode ser definido fisiologicamente em termos do que os músculos fazem em diferentes partes do rosto, lábios, bochechas ou olhos. Há também o sorriso irônico e miserável, muitas vezes desigual, que indica o reconhecimento das flutuações aleatórias da vida. O sorriso educado - muitas vezes mais como uma careta - é tanto um sinal de vergonha quanto felicidade.

Surpreendentemente, o rosto sorridente ou rindo muitas vezes não é muito diferente do rosto uivante ou choroso. Algumas pessoas - possivelmente mulheres mais que homens - choram de alegria. Às vezes, as pessoas riem como resposta ao choque ou quando ficam envergonhadas. Os despertares fúnebres são frequentemente (às vezes imprevisíveis) caracterizados pelo riso.

O riso genuíno aumenta a respiração, enquanto diminui a pressão sanguínea e a frequência cardíaca. O choro, tão humano quanto o riso, pode acompanhar o riso e pode ser tanto um sinal de alegria e alívio quanto de choque ou tristeza.

A "ciência do sorriso", como tal, foi iniciada por Charles Darwin. Ele percebeu que a causa, as consequências e as manifestações do sorriso são universais, enquanto muitos outros comportamentos não verbais da linguagem corporal (como gestos ou toques) diferem entre culturas e, portanto, provavelmente são aprendidos. Os bebês que nascem cegos sorriem como crianças que enxergam. Começamos a sorrir às cinco semanas: os bebês aprendem que o choro chama a atenção dos adultos, mas o sorriso o mantém.

Darwin também observou que o sorriso e o riso frequentemente ocorriam juntos e, portanto, tinham origens semelhantes. Felicidade, ele pensou, era semelhante a diversão. Sorrir, argumenta-se, é a manifestação externa da felicidade e serve para começar a nos conectar aos outros. Estamos "pré- conectados" para nos conectar com outras pessoas através deste sistema.

Assim, ficou demonstrado que pessoas que não conseguem sorrir, devido à paralisia facial, têm mais dificuldade nas relações sociais.

No entanto, talvez haja diferenças culturais nas regras do sorriso: quando a etiqueta determina, é apropriado sorrir ou não. Por exemplo, foi demonstrado que, nos Estados Unidos, as pessoas sorriem mais no sul do que no norte. Muitos asiáticos do leste cobrem a boca quando sorriem. Um maneirismo inglês, particularmente para aqueles que se inclinam mais para a classe alta, mantém um "lábio superior rígido" e não parece emocional. Eles tendem a manter os dentes escondidos e puxam a boca para os lados, em vez de levantar devido às preferências culturais.

Sabemos que, em média, as mulheres sorriem mais que os homens. Aos dois meses de idade, podemos observar que as meninas sorriem mais que os meninos. Sabemos que homens poderosos sorriem menos que homens menos poderosos. Além disso, o sorriso está associado a níveis mais altos do hormônio testosterona:

Há também evidências fisiológicas de que o sorriso tem efeitos biológicos positivos específicos. Isso é ainda mais verdadeiro do riso e é evidência de um ciclo de feedback. Sorrir tem consequências hormonais e fisiológicas que nos fazem sentir melhor e queremos sorrir ainda mais. Sorrir se automedica e pode curar.

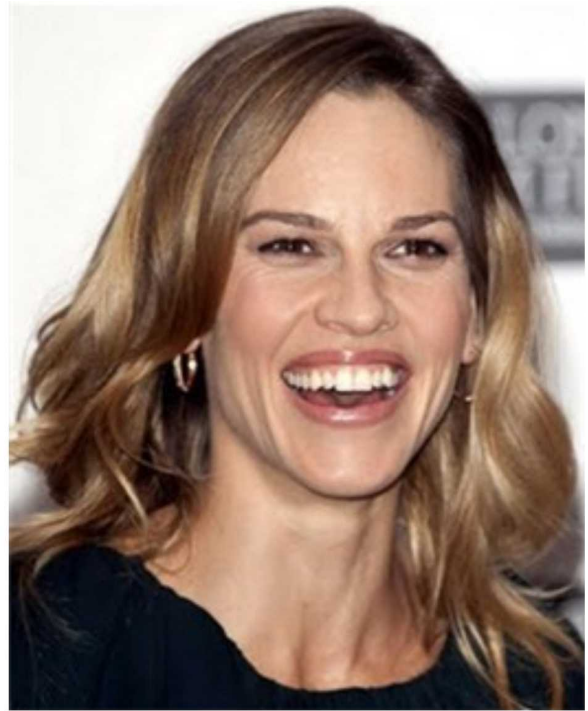
Os primeiros estudos científicos registrados sobre o sorriso ocorreram no início do século XIX, quando o cientista francês Guillaume Duchenne de Boulogne usou o eletrodiagnóstico e a estimulação elétrica para distinguir entre o sorriso do verdadeiro prazer e outros tipos de sorriso. Ele analisou as cabeças das pessoas executadas pela guilhotina para estudar como os músculos do rosto funcionavam. Ele puxou os músculos do rosto de muitos ângulos diferentes para catalogar e registrar quais músculos causaram quais sorrisos.

Ele descobriu que os sorrisos são controlados por dois conjuntos de músculos: os principais músculos zigomáticos, que

percorrem o lado da face e se conectam aos cantos da boca e os orbicularis oculi, que puxam os olhos para trás. Os principais zigomáticos puxam a boca para trás para expor os dentes e ampliar as bochechas, enquanto os orbiculares oculares estreitam os olhos e causam pés de galinha. Esses músculos são importantes para entender porque os principais zigomáticos são conscientemente controlados - em outras palavras, eles são usados para produzir sorrisos falsos de prazer falso para tentar parecer amigável ou subordinado. Os orbiculares oculares dos olhos agem de forma independente e revelam os verdadeiros sentimentos de um sorriso genuíno. Portanto, o primeiro lugar para verificar a sinceridade de um sorriso é procurar linhas de rugas ao lado dos olhos.

Natural vs. Sintético?

Os psicólogos fizeram muitas distinções em relação ao caráter dos sorrisos humanos, mas no nível mais fundamental a distinção tem sido entre sorrisos genuínos e falsos. Sorrisos falsos são usados para vários propósitos, muitas vezes fingindo demonstrar prazer, sociabilidade ou concordância. Estes são facilmente perceptíveis porque envolvem a boca e não os olhos. Tecnicamente, podemos definir a diferença fisiológica entre um sorriso genuíno e falso: dois músculos estão envolvidos, o zigomático principal e o orbicular do olho. Sorrisos reais envolvem ambos os músculos e sorrisos falsos no primeiro, mas não no último. Sorrisos falsos envolvem mais a boca do que os olhos: são, em certo sentido, apenas metade da história. No sorriso que contém um elemento de verdadeiro deleite, não apenas os cantos dos lábios são puxados para cima, mas os músculos ao redor dos olhos são contraídos, enquanto em sorrisos simulados, apenas lábios sorridentes estão envolvidos.



**Qual Sorriso É Falso? Sorrisos Falsos Puxam
Apenas A Boca, Sorrisos Reais Puxam A Boca E Os Olhos**

Os cientistas podem distinguir entre sorrisos genuínos e falsos usando um sistema de codificação chamado Sistema de Codificação de Ação Facial (FACS), desenvolvido pelo professor Paul Ekman, da Universidade da Califórnia, e pelo Dr. Wallace V Friesen, da Universidade de Kentucky. Sorrisos genuínos são gerados pelo cérebro inconsciente, o que significa que são automáticos.

Quando você sente prazer, os sinais passam através da parte do cérebro que processa a emoção, fazendo com que os músculos da boca se movam, as bochechas se levantem, os olhos se enrugem e as sobrancelhas mergulhem levemente.

Linhas ao redor dos olhos também podem aparecer em intensos sorrisos falsificados e as bochechas podem se acumular, fazendo parecer que os olhos estão se contraindo e que o sorriso é genuíno. Existem sinais que distinguem esses sorrisos dos genuínos. Quando um sorriso é autêntico, a parte carnuda do olho entre a sobrancelha e a pálpebra - a dobra da cobertura ocular - se move para baixo e o final das sobrancelhas mergulha levemente.

Sorrindo Como Um Sinal De Envio

Sorrir e rir são universalmente considerados sinais que mostram que uma pessoa é feliz.

Choramos ao nascer, começamos a sorrir às cinco semanas e o riso começa entre o quarto e o quinto mês. Os bebês aprendem rapidamente que o choro chama nossa atenção - e que sorrir nos mantém lá. Pesquisas recentes com nossos primos primatas mais próximos, os chimpanzés, mostraram que sorrir serve a um propósito ainda mais profundo e primitivo.

Para mostrar que são agressivos, os macacos mostram suas presas inferiores, avisando que podem morder. Os seres humanos têm o mesmo gesto quando se tornam agressivos ao derrubar ou empurrar o lábio inferior para a frente, porque sua principal função é como uma bainha para ocultar os dentes inferiores. Os chimpanzés têm um sorriso que é um rosto de apaziguamento, onde um chimpanzé mostra submissão a outro chimpanzé dominante.

Refletindo sobre nossos próprios paralelos comportamentais, geralmente interpretaríamos isso como um olhar de prazer ... não correto! Com esse sorriso de chimpanzé conhecido como 'rosto de medo', a mandíbula se abre para expor os dentes superiores e inferiores - que estão fechados - e os cantos da boca são puxados para trás e para baixo, parecendo o sorriso humano, embora a emoção subjacente seja diferente. O 'rosto do medo' é submisso, comunicando '.



Um Chimpanzé 'Rosto De Medo'

Nos seres humanos, o sorriso tem o mesmo propósito que com outros primatas. Pode dizer a outra pessoa que você não é ameaçador e pedir que ela o aceite em nível pessoal. A falta de sorriso explica por que muitos indivíduos dominantes, como o russo Vladimir Putin ou o iraniano Ali Khamenei, parecem sempre mal-humorados ou agressivos e raramente são vistos sorrindo - eles simplesmente não querem parecer submissos.

E pesquisas em tribunais mostram que um pedido de desculpas oferecido com um sorriso incorre em uma penalidade menor do que um pedido de desculpas sem um

Por Que Sorrir É Contagioso

Há muitas evidências de "espelhamento" da linguagem corporal. Copiamos automaticamente as expressões faciais de outras pessoas. Nós retribuímos e, nos grupos sociais, pode ser contagioso. As pessoas respondem e avaliam aqueles que sorriem de maneira diferente e mais positiva do que aqueles que não o fazem, mesmo que uma pessoa mostre um sorriso falso. "Ria, e o mundo rirá com você; chore e você chora sozinho."

Isso cria um ciclo virtuoso para o smiler e um ciclo autodestrutivo para o não smiler. Assim, em situações de vendas, hospitalidade e negociação, a pessoa que sorri primeiro aumenta a possibilidade de a outra pessoa sorrir, o que aumenta a confiança e a simpatia, tornando os outros mais cooperativos e prestativos. Nos estágios iniciais das negociações comerciais ou legais, onde as pessoas estão se avaliando, respostas mais positivas são produzidas nos dois lados da tabela, proporcionando resultados mais bem-sucedidos e maiores índices de vendas. Sorrir naturalmente ajuda a unir melhor as pessoas.

O professor Ulf Dimberg, da Universidade de Uppsala, na Suécia, conduziu um experimento que revelou como sua mente inconsciente exerce controle direto dos músculos faciais. Usando equipamento que capta sinais elétricos das fibras musculares, ele mediu a atividade dos músculos faciais em 120 voluntários enquanto eles eram expostos a imagens de rostos felizes e zangados.

Eles foram instruídos a fazer caretas, sorrisos ou expressões sem expressão em resposta ao que viram. Às vezes, o rosto que lhes era pedido para tentar era o oposto do que viam - encontrar um sorriso com uma carranca ou uma carranca com um sorriso. Os resultados mostraram que os voluntários não tinham controle total sobre os músculos faciais. Embora fosse fácil franzir o cenho para a foto de um homem revoltado, era muito mais difícil abrir um sorriso.

A professora Ruth Campbell, da University College London, postula que existe um 'neurônio- espelho' no cérebro que aciona a parte responsável pelo reconhecimento de rostos e expressões e causa uma reação instantânea de espelhamento. Em outras palavras, quer percebamos ou não, copiamos automaticamente as expressões faciais que vemos.

É por isso que é importante ter o sorriso regular como parte do repertório da linguagem corporal, mesmo quando você não sente vontade, porque sorrir influencia diretamente as atitudes de outras pessoas e como elas respondem a você.

Praticando Um Sorriso Falso

A maioria das pessoas não consegue diferenciar conscientemente entre um sorriso falso e um sorriso real, e a maioria de nós fica contente se alguém está simplesmente sorrindo para nós - independentemente de ser real ou falso. Como sorrir é um gesto tão desarmante, a maioria das pessoas assume erroneamente que é o favorito dos mentirosos.

Uma pesquisa de Paul Ekman mostrou que, quando as pessoas mentem deliberadamente, a maioria, principalmente os homens, sorri menos do que costuma fazer. Ekman acredita que isso ocorre porque os mentirosos percebem que a maioria das pessoas associa o sorriso à mentira, para que diminuam intencionalmente seus sorrisos. O sorriso de um mentiroso chega mais rapidamente do que um sorriso genuíno e é mantido por muito mais tempo, quase como se o mentiroso estivesse usando uma máscara.



Um sorriso falso geralmente parece mais forte de um lado do rosto que o outro, enquanto os dois lados do cérebro tentam fazê-lo parecer genuíno. A metade do córtex cerebral especializada em expressões faciais está no hemisfério direito e envia sinais principalmente para o lado esquerdo do corpo. Como resultado, as emoções faciais falsas são mais pronunciadas no lado esquerdo do rosto do que no direito. Em um sorriso real, os dois hemisférios cerebrais instruem cada lado do rosto a agir com simetria.

Quando Os Mentirosos Mentem, Um Lado Do Sorriso É Mais Pronunciado Que O Outro!

O Sorriso Culpado Menos

No passado, os policiais tinham assumido que os mentirosos aumentavam sua frequência de sorrisos quando estavam mentindo ou sob pressão. A análise de vídeos de pessoas que foram instruídas a mentir intencionalmente mostrou o contrário - quando os mentirosos mentiram, eles sorriram menos ou nada, independentemente da cultura.

Pessoas inocentes e que diziam a verdade aumentavam sua frequência de sorrisos ao serem honestos. Como o sorriso está enraizado na submissão, as pessoas inocentes tentavam apaziguar seus acusadores enquanto os mentirosos profissionais estavam reduzindo seus sorrisos e outros sinais corporais. É o mesmo que quando um carro da polícia pára ao seu lado nos semáforos - mesmo que você não tenha infringido a lei, a presença da polícia é suficiente para fazer você se sentir culpado e começar a sorrir.

Tipos Comuns De Sorrisos

A seguir, é apresentado um resumo e uma análise dos tipos comuns de sorrisos que você provavelmente verá todos os dias:

1. O Sorriso Apertado

Estique os lábios em uma linha reta em todo o rosto, sem expor os dentes e pense na Mona Lisa, cujo sorriso implica pensamentos ocultos, segredos ou uma atitude contida. É isso que é conhecido como sorriso de boca fechada.

Um estudo sugere que as mulheres geralmente interpretam esse sorriso como um sinal de rejeição. É o favorito das mulheres que não querem revelar que não gostam de alguém por razões não especificadas. Uma mulher pode dizer de outra mulher: 'Ela é uma mulher muito capaz que sabe o que quer', seguida por um sorriso de lábios cerrados, cobrindo o que realmente estava pensando. Pegue revistas de negócios ou muitos relatórios corporativos anuais e poderá ser recebido pelo sorriso fino de um executivo-chefe profissional falando sobre as perspectivas de sua empresa ou o alto potencial de seus conceitos de negócios que eles estão nutrindo ... sem realmente revelar a essência subjacente.



**O Sorriso Tenso, Um Segredo Que Ele Não Vai Compartilhar Com Você?
Eu Mentiria Para Você?**

2. O Sorriso De Lados Opostos

Quando seus músculos puxam os lados da boca em direções opostas, um lado subindo e o outro descendo, você se revira. O que você está fazendo é mostrar emoções opostas em ambos os lados do seu rosto e o observador precisa descobrir o que esse sorriso desigual está transmitindo - na cultura ocidental esse tipo de sorriso pode ser deliberadamente sinalizando sarcasmo, vergonha ou ironia.

Em um sorriso torto, um lado da boca se move para cima em diversão, enquanto o outro lado está puxando para baixo em contenção. Inconscientemente, quando sua boca busca essa posição, você mostra tanto seu prazer quanto sua dor. Harrison Ford e a falecida princesa Diana dominaram o gesto do sorriso desigual.

O gesto provoca respostas protetoras nos outros. O lado da boca descendo indica tristeza, ansiedade ou outra emoção negativa. O lado subindo mostra que a pessoa não está com raiva - se estivesse, ambos os lados da boca se abaixariam. O gesto é suavizado pela virada para cima do lábio, tornando o gesto não ameaçador.



Sentimos Sarcasmo Aqui?



Há Exceções. Para O Ator Db Sweeney, Este É O Seu Sorriso Normal - Assumimos Que O Sarcasmo Não É A Sua Norma

3. O Sorriso Da Mandíbula

Esse sorriso praticado, no qual a mandíbula simplesmente se solta para baixo, é o favorito de políticos, estrelas de cinema e celebridades. Sabendo o quão contagiante é a risada, uma pessoa que deseja obter reações positivas de seu público adorador deixa seu queixo cair, sugerindo brincadeira e diversão. O riso é mais contagioso do que apenas sorrir; portanto, da próxima vez que estiver na companhia e quiser induzir uma sensação de diversão nos ouvintes, aplique o sorriso de queixo caído. Parecendo ameaçador e como se você estivesse rindo, os outros percebem o sentimento também.

Solte o sorriso da mandíbula com uma tentativa de fingir olhos sorridentes

Um sorriso de queixo caído, onde apenas o queixo é abaixado para fingir felicidade



**Solte O Sorriso Da
Mandíbula Com Uma
Tentativa De Fingir Olhos
Sorridentes**

**Um Sorriso De Queixo Caído,
Onde Apenas O Queixo É
Abaixado Para Fingir
Felicidade**

4. O Sorriso Afastado

Vire a cabeça para baixo e para longe enquanto olha para cima com os lábios em um sorriso tenso e você pode capturar o coração de muitos. Ao fazer isso, você parece mais jovem, brincalhão e secreto - uma combinação vencedora.

A maioria dos homens derrete quando uma mulher sorri timidamente em sua direção e as mulheres também não são imunes ao poder do sorriso que encapsula abertura e timidez. Os instintos parentais aumentam, fazendo o destinatário desse sorriso querer proteger e nutrir a pessoa que o olha com esse olhar cativante.

Segundo Charles Darwin, a ação de afastar a cabeça de outra pessoa enquanto olha para ela e sorri cria uma "expressão híbrida", que é composta de dois significados opostos. O sorriso sinaliza bem-vindo, enquanto o movimento de afastar-se transmite evasão. A tensão criada por essas duas ações opostas geralmente é bastante atraente e mais poderosa do que suas partes individuais.



O sorriso de princesa da princesa Diana teve um efeito poderoso em homens e mulheres. Esse sorriso fez os homens quererem protegê-la, e fez as mulheres quererem ser como ela. Não é de surpreender que esse sorriso seja frequente no repertório de namoro das mulheres para atrair homens, pois é lido pelos homens como um sinal sedutor e poderoso de 'vamos lá'.

E ... Um Oposto Diamétrico

O oposto de puxar os cantos da boca para mostrar felicidade é puxar os dois cantos para baixo para mostrar o que chamaremos de expressão na boca. Isso é feito pela pessoa que se sente infeliz, desanimada, deprimida, zangada ou tensa. Infelizmente, se uma pessoa mantém essas emoções negativas durante toda a vida, os cantos da boca ficam em uma posição permanente para baixo.

Mais tarde na vida, isso pode dar a uma pessoa uma aparência semelhante a um bulldog. Estudos mostram que estamos mais distantes das pessoas que têm essa expressão, proporcionamos menos contato visual e evitamos quando estão caminhando em nossa direção. Se você perceber que essa expressão se tornou regular em seu repertório, pratique sorrir regularmente, o que ajudará a evitar a aparência de um cão raivoso na vida adulta, além de fazer você se sentir mais emocionalmente positivo.



A Expressão Da Boca Para Baixo Pode Se Tornar Uma Característica Facial Permanente. Instintivamente, Tendemos A Ficar Longe Daqueles Com Essa Expressão.

Por Que Rir É Bom Remédio

Assim como o sorriso, quando o riso é incorporado como parte permanente de quem você é, atrai amigos, melhora a saúde e prolonga a vida. Quando rimos, todos os órgãos do corpo são afetados de maneira positiva. Nossa respiração acelera, exercitando o diafragma, pescoço, estômago, rosto e ombros. O riso aumenta a quantidade de oxigênio no sangue, o que não apenas ajuda a curar e melhora a circulação, mas também expande os vasos sanguíneos perto da superfície da pele. É por isso que as pessoas ficam vermelhas quando riem. Também pode diminuir a frequência cardíaca, dilatar as artérias, estimular o apetite e queimar calorias.

O neurologista Henri Rubenstein descobriu que um minuto de risadas sólidas proporciona até 45 minutos de relaxamento subsequente. O professor William Fry, da Universidade de Stanford, relatou que 100 risadas darão ao seu corpo um treino aeróbico igual ao de uma sessão de dez minutos em uma máquina de remo. Medicamente falando, é por isso que uma risada boa é muito boa para você.

Por Que Você Deve Rir Seriamente

Pesquisas mostram que as pessoas que riem ou sorriem, mesmo quando não se sentem especialmente felizes, fazem parte da "zona feliz" no hemisfério esquerdo do cérebro com atividade elétrica. Em um de seus numerosos estudos sobre o riso, Richard Davidson, professor de psicologia e psiquiatria da Universidade de Wisconsin, em Madison, ligou indivíduos a máquinas de EEG (eletroencefalógrafo), que medem a atividade das ondas cerebrais, e mostraram filmes engraçados. Sorrir fez suas zonas felizes estalarem descontroladamente. Ele provou que produzir sorrisos e risos intencionalmente move a atividade cerebral em direção à felicidade espontânea.

Arnie Cann, professor de psicologia da Universidade da Carolina do Norte, descobriu que o humor tem um impacto positivo na luta contra o estresse. Cann liderou um experimento com pessoas que apresentavam sinais precoces de depressão. Dois grupos assistiram a vídeos por um período de três semanas. O grupo que assistiu a vídeos de comédia mostrou mais melhora em seus sintomas do que um grupo de controle que assistiu a vídeos não humorísticos. Ele também descobriu que pessoas com úlceras franzem a testa mais do que pessoas sem úlceras. Se você se apegar à prática de franzir a testa, colocando a mão na testa quando fala, para se exercitar.

Por Que Nossos Primos Chimpanzés Não Conseguem Rir E Falar?

Robert Provine, professor de psicologia da Universidade de Maryland, descobriu que o riso humano é diferente do de nossos primos primatas. O riso do chimpanzé é uma vocalização ofegante e ofegante, com um som e uma cadência que lembram uma serra manual cortando madeira. Apenas um som pode ser emitido por respiração externa ou interna e é essa proporção individual entre o ciclo da respiração e a vocalização que torna impossível a maioria dos primatas falar. Quando os humanos começaram a andar eretos, liberou a parte superior do corpo das funções de sustentação de peso e permitiu um controle respiratório substancialmente melhorado.

As pessoas podem modular uma expiração para produzir linguagem e riso. Os chimpanzés têm largura de banda mental para lidar com conceitos linguísticos, mas não têm agilidade vocal para produzir fisicamente os sons da linguagem. Os seres humanos têm uma ampla gama de liberdade nos sons que produzimos, incluindo fala e riso, como resultado direto de andar ereto.

Como O Humor Cura

O riso estimula os analgésicos naturais do corpo, aqueles que se sentem bem, conhecidos como endorfinas, ajudando a aliviar o estresse e a curar o corpo. Quando Norman Cousins foi diagnosticado com a doença debilitante anquilospondilite, os médicos disseram que eles não podiam mais ajudá-lo e que ele viveria com dores excruciantes antes de morrer. Os primos se hospedaram em um quarto de hotel e assistiram a todos os filmes engraçados da velha escola que puderam encontrar: os irmãos Marx, o avião e os três patetas etc. Após seis meses dessa terapia de riso autoinfligida, os médicos ficaram surpresos ao descobrir que sua doença havia sido completamente curada - a doença se foi!

Esse resultado surpreendente levou à publicação do livro de Primos, *Anatomia de uma Doença* e o início de pesquisas maciças sobre a função das endorfinas. Endorfinas são substâncias químicas liberadas pelo cérebro quando você ri. Eles têm uma composição química semelhante à morfina e heroína e têm um efeito tranquilizador no corpo, enquanto constroem o sistema imunológico. Isso explica por que as pessoas felizes raramente ficam doentes e infelizes, mas as pessoas queixam-se muitas vezes parecem estar doentes.

Rindo Até Você Chorar

Rir e chorar estão intimamente ligados do ponto de vista psicológico e fisiológico. Pense na última vez que alguém lhe contou uma piada que o fez rir com gargalhadas e você mal conseguia se controlar. como você se sentiu depois? Você sentiu uma sensação de formigamento por toda parte, certo?

Seu cérebro liberou endorfinas em seu sistema, que lhe deram o que foi descrito como uma "alta natural" e é a mesma experiência que os toxicodependentes obtêm quando tomam drogas. As pessoas que têm dificuldade em rir das coisas difíceis da vida costumam recorrer a drogas e álcool para obter o mesmo sentimento que o riso induzido pela endorfina produz. O álcool diminui as inibições e deixa as pessoas rirem mais, o que libera endorfinas. É por isso que a maioria das pessoas bem ajustadas ri mais quando bebe álcool,

Uma das razões pelas quais somos atraídos por rostos sorridentes e risonhos é porque eles podem realmente afetar nosso sistema nervoso autônomo. Sorrimos quando vemos um rosto sorridente e isso libera endorfinas em nosso sistema. Se você está cercado por pessoas infelizes e infelizes, provavelmente também espelha as expressões deles e fica triste ou deprimido. Trabalhar em um ambiente infeliz é prejudicial à sua saúde.

Como Funcionam As Piadas

A base da maioria das piadas é que, no final das contas, algo desastroso ou doloroso acontece com alguém. Com efeito, o final inesperado 'assusta' nosso cérebro, e rimos com sons semelhantes a um chimpanzé alertando outros sobre perigo iminente. Mesmo sabendo conscientemente que a piada não é um evento real, nossa risada libera endorfinas para auto- anestesia como se a piada fosse um evento real. Se fosse um evento real, podemos entrar no modo de chorar e o corpo também liberaria suas endorfinas. Muitas vezes, o choro é uma extensão de uma gargalhada e é por isso que, em uma grave crise emocional, como ouvir sobre uma morte, uma pessoa que não pode aceitar mentalmente a morte pode começar a rir. Quando a realidade chega, o riso se transforma em choro.



**A Origem Evolutiva Do Riso Humano
É Um Sinal De Alerta De Primata**

A Sala do Riso

Nos anos 80, vários hospitais americanos introduziram o conceito de 'Sala do Riso'. Com base nas experiências de Norman Cousins e em outras pesquisas de riso do Dr. Patch Adams, eles alocaram uma sala e a encheram de livros de piadas, filmes de comédia e fitas de humor e tiveram visitas regulares de comedians e palhaços. Os pacientes foram então expostos a sessões de 30 a 60 minutos por dia.

O resultado foi impressionante - uma melhoria dramática na saúde do paciente e menor tempo médio de hospitalização por paciente. As salas de riso também mostraram uma diminuição no número de analgésicos exigidos por quem sofre de dor e os pacientes ficaram mais fáceis de lidar. Então, você poderia dizer que a profissão médica agora leva a risada a sério.

Sorrisos E Risadas São Uma Maneira De Se Relacionar

Na ausência de mídias estimulantes, como vídeo, rádio ou livros, o professor de psicologia Robert Provine descobriu que rir era mais de 30 vezes mais provável de ocorrer em ambientes sociais com outras pessoas do que quando uma pessoa estava em um ambiente solitário. O riso, ele descobriu, tem menos a ver com piadas e histórias engraçadas e mais com a construção de relacionamentos. Ele descobriu que apenas 15% do nosso riso tem a ver com piadas. Nos estudos de Provine, os participantes eram mais propensos a falar sozinhos quando estavam sozinhos do que a rir.

Foram gravados vídeos dos participantes assistindo a um vídeo humorístico em três situações diferentes: sozinho, com um estranho do mesmo sexo e com um amigo do mesmo sexo. Embora não existissem diferenças entre o quão engraçado os participantes sentiram o videoclipe, aqueles que assistiram os videoclipes cômicos riram muito menos do que aqueles que assistiram ao videoclipe com outra pessoa presente, fosse um amigo ou um estranho.

A frequência e o tempo gasto rindo foram significativamente maiores nas duas situações envolvendo outra pessoa do que quando o participante estava sozinho. O riso ocorreu com muito mais frequência durante a interação social. Esses processos demonstram que, quanto mais social é a situação, mais frequentemente as pessoas riem e mais elas duram.

Conselho De Sorriso Para Mulheres

A pesquisa de Marvin Hecht e Marianne La France na Universidade de Boston revelou como as pessoas subordinadas sorriem mais na presença de pessoas dominantes e superiores, em situações amigáveis e não amigáveis, enquanto as pessoas superiores sorriem apenas em torno de pessoas subordinadas em situações amigáveis.

Esta pesquisa mostra que as mulheres sorriem muito mais do que os homens em situações sociais e de negócios, o que pode fazer uma mulher parecer subordinada ou fraca em um encontro com homens que não sorriem. Algumas pessoas afirmam que o sorriso extra das mulheres é o resultado de as mulheres serem historicamente colocadas pelos homens em papéis subordinados, mas outras pesquisas mostram que, com oito semanas de idade, as meninas sorriem muito mais do que os meninos, por isso é provavelmente inato em vez de aprender.

A provável explicação é que o sorriso se encaixa perfeitamente no papel evolutivo das mulheres como chupetas e nutridoras. Isso não significa que uma mulher não pode ser tão autoritária quanto um homem; mas o sorriso extra pode fazê-la parecer menos autoritária.

A psicóloga social Dra. Nancy Henley, da UCLA, descreveu o sorriso de uma mulher como "seu distintivo de apaziguamento" e é frequentemente usado para aplacar um homem mais poderoso. Sua pesquisa mostrou que, em encontros sociais, as mulheres sorriem 87% das vezes, contra 67% nos homens, e que as mulheres têm 26% mais chances de retribuir sorrisos do sexo oposto. Um experimento usando 15 fotografias de mulheres mostrando rostos felizes, tristes e neutros foram avaliados por atratividade por 257 entrevistados.

As mulheres com expressões tristes foram consideradas as menos atraentes. Imagens de mulheres sorridentes foram decodificadas como um sinal de infelicidade, enquanto imagens de

homens sorridentes foram vistas como um sinal de domínio. As lições aqui são para as mulheres sorrirem menos quando lidam com homens dominantes nos negócios ou espelham a quantidade de sorriso que os homens fazem. E se os homens querem ser mais persuasivos com as mulheres.

Riso Apaixonado

Robert Provine descobriu que, no namoro, também são as mulheres que riem e sorriem, não os homens. Rir nesses contextos é usado como uma maneira de determinar com que sucesso um casal provavelmente se relaciona em um relacionamento. Simplificando, quanto mais ele pode fazê-la rir, mais atraente ela o encontrará. Isso ocorre porque a capacidade de fazer os outros

rirem é percebida como uma característica dominante e as mulheres preferem homens dominantes, enquanto os homens preferem mulheres subordinadas. Provine também descobriu que uma pessoa subordinada rirá para apaziguar uma pessoa superior e a pessoa superior fará rir subordinados - mas sem rir de si mesmo - como uma maneira de manter sua superioridade.

Isso explica por que o senso de humor está no topo da lista de prioridades das mulheres do que elas procuram em um homem. Quando uma mulher diz: "Ele é um cara tão engraçado - passamos a noite toda rindo juntos", ela normalmente quer dizer que passou a noite rindo e ele passou a noite fazendo-a rir.

Em um nível mais profundo, os homens parecem entender o valor da atração de ser bem-humorado e passam grande parte do tempo com outros homens competindo para contar a melhor piada para melhorar seu próprio status. Muitos homens também ficam aborrecidos quando um homem domina a narração de piadas, especialmente quando as mulheres estão presentes e também estão rindo. É provável que os homens pensem que o contador de piadas não é apenas um idiota, mas ele também não é particularmente engraçado - pense nisso - apesar de ter todas as mulheres em gargalhadas. O ponto para os homens entenderem é que os homens bem-humorados parecem mais atraentes para a maioria das mulheres. Felizmente, você pode aprender a ser bem-humorado.

Sumário

Quando você sorri para outra pessoa, ela quase sempre retribui o sorriso, o que causa sentimentos positivos em você e eles, por causa de causa e efeito. Os estudos comprovam que a maioria dos encontros ocorre mais tranquilamente, duram mais, têm resultados mais positivos e melhoram dramaticamente os relacionamentos quando você faz questão de sorrir e rir regularmente, até o ponto em que isso se torna um hábito.

As evidências mostram conclusivamente que sorrisos e risos constroem o sistema imunológico, defendem o corpo contra doenças e enfermidades, medicam o corpo, vendem idéias, ensinam melhor, atraem mais amigos e prolongam a vida. O humor cura.

Capítulo 4





O QUE GESTOS DO BRAÇO TRANSPORTE

Segurando As Mãos Sobre Os Órgãos Genitais, Os Homens Se Sentem Mais Seguros Quando Ameaçados

Esteja você cruzando os braços como um escudo protetor ou abrindo-os como um sinal de boas-vindas, a maneira como posiciona os braços informa ao observador perspicaz como está se sentindo.

Certas posturas provocam certos humores. Braços cruzados sustentam seus sentimentos e mantêm as outras pessoas afastadas. Eles mostram que você configurou obstáculos além dos quais ninguém ousa viajar. Fique nessa posição por muito tempo e se sentirá desligado e negativo. A menos, claro, que você esteja com frio; nesse caso, segurando os braços sobre o peito, mantendo o calor dentro e fora do frio faz todo o sentido.

Quanto ao contato, o toque pode ser uma grande restauração, desde que você saiba quem, quando, onde e como fazê-lo. Tocar certo e a pessoa que você toca se sente engajada e conectada; entenda errado e prepare-se para se vestir. Aqui, mostramos como você pode ler os sinais dos braços, parecer autocontrolado e aumentar sua influência através do contato físico.

Sinais De Barreira De Braço

Esconder-se atrás de uma barreira é uma resposta normal que aprendemos desde cedo a nos proteger. Quando crianças, nos escondíamos atrás de objetos sólidos, como mesas, cadeiras, móveis e saia de mãe, sempre que nos encontrávamos em uma situação ameaçadora. À medida que envelhecemos, esse comportamento oculto se tornou mais sofisticado e, aos seis anos de idade, quando era inaceitável se esconder atrás de objetos sólidos, aprendemos a cruzar os braços firmemente sobre o peito sempre que surgia uma situação ameaçadora.

O gesto de braços cruzados pode evoluir e desenvolver formas mais sutis durante nossos anos adultos para se tornar menos óbvio para os outros. Ao dobrar um ou ambos os braços sobre o peito, forma-se uma barreira que é uma tentativa inconsciente de bloquear o que consideramos uma ameaça ou circunstâncias indesejáveis. Os braços se dobram ordenadamente nas regiões do coração e dos pulmões para proteger esses órgãos vitais de lesões, por isso é provável que o cruzamento de braços seja inato.

Macacos e chimpanzés também fazem isso para se proteger de um ataque frontal. Uma coisa é certa: quando uma pessoa tem uma atitude nervosa, negativa ou defensiva, é muito provável que ela cruze os braços firmemente no peito, mostrando que se sente ameaçado.

A Desvantagem Dos Braços Cruzados

Pesquisas realizadas nos braços cruzados mostraram resultados interessantes. Foi solicitado a um grupo de voluntários que participasse de uma série de palestras e cada aluno foi instruído a manter as pernas não cruzadas, os braços abertos e a tomar uma posição casual e relaxada. No final das palestras, cada aluno foi testado em sua retenção e conhecimento do assunto e sua atitude em relação ao professor foi acompanhada.

Um segundo grupo de voluntários foi submetido ao mesmo processo, mas esses voluntários foram instruídos a manter os braços firmemente cruzados sobre o peito durante as palestras. Os resultados mostraram que o grupo com os braços cruzados havia aprendido e retido 40% menos do que o grupo que mantinha os braços abertos. O segundo grupo também teve uma opinião mais crítica das palestras com credibilidade percebida reduzida do palestrante.

Este tipo de teste foi realizado anos atrás, com 1500 participantes de seminários durante várias palestras diferentes e produziu resultados quase idênticos. Esses testes revelaram que, quando um ouvinte cruza os braços, ele não apenas tem mais pensamentos negativos sobre o interlocutor, como também presta menos atenção ao que está sendo dito. É por esse motivo que os centros de treinamento devem ter cadeiras com braços para permitir que os participantes deixem seus braços sem cruzar.

Eu sou apenas ... 'Confortável'

Algumas pessoas afirmam que costumam cruzar os braços porque é confortável. Qualquer gesto será confortável quando você tiver a atitude correspondente; isto é, se você tem uma atitude negativa, defensiva ou nervosa, os braços cruzados parecerão confortáveis. Se você está se divertindo com seus amigos, os braços cruzados parecerão errados.

Lembre-se de que, com toda a linguagem corporal, o significado da mensagem também está no receptor e no remetente. Você pode se sentir "confortável" com os braços cruzados e as costas e o pescoço enrijecidos, mas estudos mostraram que a reação dos outros a esses gestos é negativa. Portanto, a lição aqui é clara - evite cruzar os braços sob quaisquer circunstâncias, a menos que sua intenção seja mostrar aos outros que você não concorda ou não quer participar.

Diferenças De Género

Os braços dos homens giram levemente para dentro, enquanto os braços das mulheres giram levemente para fora. Essas diferenças de rotação permitiram que os homens mirassem e atirassem com mais precisão, enquanto os cotovelos abertos das mulheres lhes dão uma posição mais ampla e mais estável para carregar bebês. Uma diferença interessante é que as mulheres tendem a manter os braços mais abertos quando estão perto de homens e acham atraentes e provavelmente dobram os braços sobre os seios em torno de homens agressivos ou pouco atraentes.

1



2



1- Os Braços Rotativos Para Dentro Permitem Que Os Homens Joguem Com Precisão;

2 - Os Braços Giratórios Externos Das Mulheres Proporcionam Melhor Desempenho

Braços Cruzados No Peito

Ambos os braços estão cruzados sobre o peito como uma tentativa de colocar uma barreira entre a pessoa e alguém ou algo que eles não gostam. Existem muitas posições para dobrar os braços e discutiremos aqui as mais comuns que você provavelmente verá. Os braços cruzados no gesto no peito são universais e são decodificados com o mesmo significado defensivo ou negativo em quase toda parte. É comumente visto entre estranhos em reuniões públicas, filas ou filas de restaurantes, elevadores ou em qualquer lugar em que as pessoas se sintam inseguras ou inseguras.



Presidente Trump Não Está Se Aventurando E Você Não Está Entrando

A maioria das pessoas assume uma posição de braços cruzados quando discorda do que está ouvindo de outra pessoa falando. Os oradores deixarão de comunicar sua mensagem para o público se não tiverem pego a posição de braços cruzados de seus ouvintes. Oradores experientes sabem que esse gesto significa que é necessário um bom 'quebra-gelo' para levar o público a uma posição mais receptiva, que mudará sua atitude de negativa para positiva.

Quando você vê alguém assumir a postura de braços cruzados, é razoável supor que você possa ter dito algo com o qual não concorda. Pode ser inútil continuar sua linha de argumentação, mesmo que a pessoa possa concordar verbalmente com você.

O fato é que a linguagem corporal é mais honesta que as palavras. Seu objetivo deve ser tentar descobrir por que eles cruzaram os braços e tentar mover a pessoa para uma posição mais receptiva. A atitude faz com que o gesto ocorra e a manutenção do gesto força a atitude a permanecer. Uma maneira simples e eficaz de quebrar a posição de braços cruzados é dar ao ouvinte algo para segurar ou dar-lhes algo para fazer. Dar-lhes uma caneta, um folheto ou um refresco obriga-os a desdobrar os braços

e a inclinar-se para a frente. Isso os move para uma posição mais aberta e, portanto, para uma atitude mais aberta.

Pedir a alguém que se incline para a frente para ver uma apresentação visual também pode ser um meio eficaz de abrir a posição de braços cruzados. Você também pode se inclinar para a frente com as palmas para cima e dizer: 'Posso ver que você tem uma pergunta ... o que gostaria de saber?' ou "Qual a sua opinião?" Você então senta ou se recosta para indicar que é a vez deles de falar. Ao usar as palmas das mãos, você diz não verbalmente que gostaria que elas fossem abertas e honestas, porque é isso que você está sendo.

Os vendedores e os negociadores geralmente aprendem que geralmente é mais seguro não prosseguir com a apresentação de um produto ou idéia até que o motivo do cliente em potencial para cruzar os braços seja descoberto. Na maioria das vezes, os compradores escondem objeções que a maioria dos vendedores nunca descobre porque deixam de ver o grupo de compradores de braços dados, sinalizando que ele estava se sentindo negativo em relação a alguma coisa.

Uma pessoa com os punhos cerrados e os braços cruzados sugere hostilidade e defesa. Se for combinado com um sorriso de boca fechada ou dentes cerrados e rosto vermelho, um ataque verbal ou mesmo físico pode acontecer. É necessária uma abordagem conciliatória para descobrir o que está causando isso, se o motivo ainda não estiver aparente.



Braços Cruzados Com Os Punhos Cerrados; Hostilidade Presente?

Agarrar No Braço

A pega do braço duplo é caracterizada pelas mãos da pessoa segurando firmemente os braços para se fortalecer e evitar a exposição da frente do corpo. Às vezes, os braços podem ser agarrados com tanta força que os dedos e as articulações podem ficar brancos quando a circulação sanguínea é cortada. É a maneira de uma pessoa se consolar com uma forma de auto-abraço. As garras dos braços são comumente vistas nas salas de espera de médicos e dentistas ou com os viajantes aéreos iniciantes que aguardam a decolagem. Isso mostra uma atitude negativa e contida.

Sentindo-Se Inseguro E Não Comprando O Que Está Dizendo



Gerentes E Subordinados

O status pode influenciar os gestos de dobrar os braços. Alguém com status formal ou social informal pode sentir sua preeminência por não cruzar os braços, dizendo, com efeito, 'eu estou no controle'. Digamos que na função social da empresa, um gerente seja apresentado a vários novos funcionários.

Depois de cumprimentá-los com um aperto de mão, ele recua para estabelecer um espaçamento pessoal típico após novas apresentações em um ambiente de negócios, com as mãos ao lado ou talvez pelas costas. ou com uma ou ambas as mãos no bolso (não envolvimento). Ele raramente cruza os braços sobre o peito para não mostrar o menor sinal de nervosismo.

Por outro lado, depois de apertar a mão de um executivo, os novos funcionários podem assumir posições cruzadas, parciais ou parciais, devido à apreensão de estar na presença da principal pessoa da empresa. Tanto o gerente quanto os novos funcionários se sentem confortáveis com seus respectivos grupos de gestos, pois cada um deles está sinalizando seu status relativo.

O que acontece quando um gerente conhece um funcionário jovem, confiante e promissor, que sente e pode até sinalizar que ele é tão importante quanto o gerente? O resultado possível é que, depois que os dois se dão um aperto de mão dominante, o executivo mais jovem pode fazer um gesto com os braços cruzados, com os dois polegares apontando para cima.



Defensivo, Mas Ele Ainda Se Acha Legal

Esse gesto tem os braços cruzados e os dois polegares para cima, mostrando que ele está se sentindo 'legal' e no controle. Enquanto ele fala, ele gesticula com os polegares para enfatizar os pontos que está fazendo. Como já discutimos, o gesto do polegar para cima é uma maneira de mostrar aos outros que temos uma atitude autoconfiante e os braços cruzados ainda dão uma sensação de proteção.

Alguém que está se sentindo defensivo, mas também submisso, fica sentado em uma posição simétrica, o que significa que um lado do corpo é um espelho perfeito do outro. Eles exibem tônus muscular tenso e parecem esperar ser atacados, enquanto uma pessoa que se sente defensiva e dominante adotará uma postura assimétrica, ou seja, um lado do corpo não reflete o outro.

Obtendo O Sinal De Thumbs-Up

Quando você está apresentando seu caso a alguém e os braços cruzados com a postura do polegar para cima aparecem no final da apresentação e estão agrupados com outros gestos positivos, isso indica que você pode passar a pedir confortavelmente à pessoa. Por outro lado, se no final da apresentação a outra pessoa pegar os braços cruzados com os punhos cerrados e tiver uma face de pôquer, você poderá estar causando problemas ao tentar obter um "sim".

Seria melhor fazer perguntas para tentar descobrir as objeções da pessoa. Quando alguém diz "não" a uma proposta, pode ser difícil mudar de idéia sem parecer agressivo.

A capacidade de ler a linguagem corporal permite que você 'veja' uma decisão negativa antes que ela seja verbalizada e lhe dê tempo para tomar um curso de ação alternativo.

Historicamente, as pessoas que carregam armas ou usam armaduras raramente usam gestos de braço porque suas armas ou armaduras fornecem proteção suficiente ao corpo. Os policiais que usam armas raramente cruzam os braços, pois eles também se sentem instintivamente protegidos.

Half Hugs



Quando éramos crianças, nossos pais ou responsáveis nos abraçavam ou nos abraçavam quando enfrentávamos circunstâncias angustiantes ou tensas. Quando adultos, muitas vezes tentamos recriar esses mesmos sentimentos reconfortantes quando nos encontramos em situações estressantes.

Em vez de um gesto de braço cruzado completo, sugerindo ansiedade ou medo, as mulheres geralmente substituem uma postura mais discreta de meio abraço por um braço em todo o corpo para segurar ou tocar o outro braço para criar a barreira. As barreiras de braço único são frequentemente vistas em reuniões em que uma pessoa pode ser uma recém-chegada ao grupo ou ter autoconfiança. As mulheres que assumem essa posição em situações tensas costumam afirmar que isso é simplesmente "confortável".

A Folha De Figueira - Apertando As Mãos Sobre O Abdômen Inferior

Quando uma pessoa se encontra em uma posição em que se sente vulnerável, mas precisa demonstrar confiança e respeito, ela pode colocar as mãos sobre o abdômen ou entre as pernas. Esse gesto é comumente observado quando líderes e políticos ou outras pessoas de vista pública se encontram e se levantam para posar para fotografias e vídeos. Você também pode ver esse gesto em reuniões sociais presididas por uma figura autoritária, como um padre fazendo um sermão.



Os homens mantêm as mãos nessa posição de barreira chamada folha de figueira para se sentirem mais seguros cobrindo suas 'joias da coroa'. Eles inconscientemente estão se protegendo de um potencial ataque frontal físico total. Não se iluda pensando que esta é uma posição naturalmente confiante. A razão pela qual a posição é confortável é porque ela age como um escudo. Observe a formação de jogadores de futebol durante um pênalti e veja onde eles colocam as mãos e os braços.

É a mesma posição que as pessoas tomam na fila para receber benefícios de desemprego ou receber comida em abrigos para sem-teto e revelar seus sentimentos vulneráveis. Adolf Hitler exibia

isso regularmente em público para mascarar a inadequação sexual que sentia por ter apenas um testículo.



A Posição Da Folha De Figueira

A evolução pode ter encurtado os braços dos homens para lhes dar a oportunidade de tomar essa posição protetora; chimpanzés, nossos primos primatas mais próximos também assumem essa mesma posição, exceto que as mãos cruzam os joelhos.

Os Seres Humanos Protegem Áreas Que Consideram Mais Fracas Ou Vulneráveis



Como Aqueles Com Alto Perfil

Dividem Inseguranças

As pessoas que são continuamente expostas a outras pessoas, como a realeza, os políticos e as personalidades da mídia de entretenimento, geralmente não querem que seu público detecte que está nervoso ou inseguro. Eles preferem projetar uma atitude fria, calma e controlada quando estão em exibição, mas sua ansiedade ou apreensão vazam em formas disfarçadas de cruzamento de braços. Como em todos os gestos de braços cruzados, um braço balança na frente do corpo em direção ao outro braço, mas, em vez de cruzar os braços, uma mão toca ou segura uma bolsa, pulseira, relógio, manguito ou objeto da camisa ou próximo a ela o outro braço. Mais uma vez, a barreira é formada e a sensação de segurança é alcançada.

Pessoas Famosas São Tão Nervosas Em Público Quanto O Resto De Nós

Os homens que usam abotoaduras geralmente são vistos ajustando-os enquanto atravessam uma sala ou pista de dança onde estão à vista dos outros.



Ajuste Do Manguito De Will Ferrell. Esse Cara Poderia Estar Revelando Suas Inseguranças?

Um homem ansioso ou constrangido também será visto ajustando a pulseira no relógio, verificando o conteúdo de sua carteira ou esfregando as mãos, tocando com um botão no punho ou usando qualquer gesto que permita que seus braços cruzem a frente do relógio. corpo. Um dos favoritos dos empresários inseguros é entrar em uma reunião de negócios segurando uma maleta ou laptop na frente do corpo.

Para o observador treinado, esses gestos são uma oferta, porque não alcançam um objetivo real, exceto como uma tentativa de disfarçar o nervosismo. Um bom lugar para observar esses gestos é em qualquer lugar em que as pessoas passam por um grupo de espectadores, como um homem que atravessa a pista de dança para pedir que uma mulher dance ou alguém que atravessa um palco para receber um prêmio.

O uso das mulheres de barreiras de braço disfarçadas é menos perceptível que o dos homens, porque as mulheres podem agarrar-se a coisas como bolsas ou bolsas se elas se tornarem autoconscientes ou inseguras.



Bolsa Usada Para Formar Uma Barreira

Usando Objetos Como Barreiras De Proteção

Ao colocar uma xícara de café, um laptop ou qualquer outro objeto entre você e outra pessoa, você cria uma barreira protetora. Essas barreiras são um esforço subconsciente para ocultar qualquer nervosismo ou insegurança que você possa estar enfrentando, esteja consciente do sentimento ou não.



Agarrar Flores Mostra
Autoconsciência

Se você estiver em uma função em que as bebidas estão sendo servidas e se sentir inseguro, segure o copo ou o copo na sua frente com as duas mãos. Essa ação cria uma barreira sutil, atrás da qual você pode procurar refúgio. Ao olhar ao redor da sala, é provável que você veja quase todo mundo na mesma posição, indicando que não está sozinho em seus sentimentos.

A Barreira da Xícara de Café

Oferecer um refresco durante uma negociação é uma excelente estratégia para avaliar como a outra pessoa está recebendo sua oferta. O local em que uma pessoa coloca seu copo imediatamente após tomar uma bebida é um forte indicador de que ela está convencida ou aberta ao que você está dizendo.



Alguém que se sente hesitante, inseguro ou negativo sobre o que está ouvindo colocará o copo no lado oposto do corpo para formar o equivalente a uma barreira de braço único. Quando estão aceitando o que estão ouvindo, colocam o copo ao lado do corpo, mostrando uma atitude aberta ou aceitável.

Transportando a Amizade

Braços abertos indicam uma atitude receptiva, amigável e honesta. Essa posição diz que você não tem nada a esconder e é acessível e receptivo. Atrai as pessoas para você, fazendo com que elas se sintam confortáveis e à vontade em sua empresa. Ao deixar seu corpo exposto, você indica que é receptivo a tudo o que aparecer.

Vá a qualquer evento esportivo e assista aos jogadores. No momento em que o vencedor afunda sua tacada final, cruza a linha de chegada ou marca o gol da vitória, abre os braços com a emoção da vitória. Os perdedores cruzam os braços na frente dos corpos ou os deixam cair desanimados ao lado do corpo.





Compromisso Com A Vitória

Se você quiser convencer alguém do seu ponto de vista, mantenha os braços em uma posição aberta. Braços abertos indicam uma atitude construtiva e confiante e criam uma impressão positiva. Você é percebido como sincero, direto e confiável, desde que seus outros gestos sejam igualmente abertos e francos.



'Confie Em Mim'

Abraçando Ao Ir e Vir

Na próxima vez em que estiver no aeroporto, observe como amigos e familiares se abraçam quando chegam e quando partem. O que você percebe é que, quando as pessoas se abraçam na chegada, elas mantêm o abraço por mais tempo do que na partida. Quando se vêem pela primeira vez, o abraço é intenso e o abraço forte. As pessoas estão acolhendo e trazendo umas às outras em seu espaço mais pessoal. O abraço da partida é mais curto e menos apaixonado. É quase como se, no momento em que as pessoas estivessem se despedindo, tivessem que se deixar ir.

Se alguém lhe dá um tapinha nas costas quando você o abraça, ele está lhe dando um sinal de que 'basta' e está pronto para ser solto.

Sumário

Não faz diferença a maneira como você olha para ela, qualquer cruzamento de braços na frente do corpo é visto como negativo e a mensagem está tanto na mente do receptor quanto do remetente. Mesmo se você cruzar os braços porque, por exemplo, está com dor nas costas, um observador ainda o perceberá inconscientemente como fechado às idéias deles. Tome agora a decisão de praticar não cruzar os braços e nas seções a seguir existem recomendações para projetar uma imagem mais positiva e confiante.

Capítulo 5



CAPÍTULO 5 - VARIAÇÕES



CULTURAIS EM GESTOS

O empresário da esquerda não sabe que cometeu uma grande gafe. Nas culturas do Oriente Médio, é insultuoso cruzar o tornozelo sobre o joelho e exibir a sola do sapato enquanto fala com outra pessoa. A condução dos negócios tornou-se mais complicada.

Esperamos que outras culturas adotem nossos costumes ou estamos dispostos a adotá-los? Isso pode se traduzir em como os negócios ou até as relações externas devem ser conduzidas.

Comprometemos ou forçamos outras pessoas a lidar apenas com nossos termos? Podemos não ter tempo para ouvir um idioma, mas reservar um tempo para aprender os "sinais" é um poderoso comunicador.

À medida que a vila global continua a encolher e as culturas colidem, é essencial que todos nós nos tornemos mais sensíveis, mais conscientes e mais atentos aos inúmeros movimentos, gestos e linguagem corporal que nos cercam todos os dias. E, como muitos de nós atravessamos fronteiras culturais, seria apropriado respeitar, aprender e entender mais sobre a "linguagem silenciosa" eficaz, mas poderosa, dos gestos.

O mundo é uma montagem vertiginosa de gestos vívidos - polícia de trânsito, vendedores ambulantes, motoristas de via expressa, professores, crianças no playground, atletas com seus abraços exuberantes, punhos cerrados e "toca-toca". Pessoas de todo o mundo usam as mãos, cabeças e corpos para se comunicar expressivamente.

Nos últimos anos, os valores e idéias ocidentais e contemporâneos tornaram-se mais populares e influenciaram, alteraram e até substituíram alguns dos gestos mais tradicionais. Compreender o comportamento humano é algo complicado. Duas pessoas não se comportam exatamente da mesma maneira. Nem todas as pessoas da mesma cultura realizam exatamente os mesmos gestos e linguagem corporal de maneira uniforme. Para quase todos os gestos, provavelmente haverá uma minoria dentro de uma dada nacionalidade que poderá dizer "Bem, alguns podem atribuir esse significado a ele, mas para mim significa ..." e, em seguida, fornecerão uma interpretação diferente.

No mundo dos gestos, o melhor conselho é lembrar os dois A's - "Ask" e ser "Consciente". Se você vir uma moção ou gesto novo ou confuso, pergunte a uma pessoa local o que ela significa. Então, esteja ciente dos muitos sinais e costumes do corpo ao seu redor.

Estávamos Comendo Pizza Na Época

Imagine esta cena - você está inspecionando uma casa com a possibilidade de comprá-la e abre uma porta do banheiro para ver uma mulher sentada nua em uma banheira. Como você esperaria que a mulher surpreendida reagisse? Uma mulher britânica ou americana cobriria os seios com uma mão e os genitais com a outra, enquanto uma sueca cobriria apenas os genitais. Uma muçulmana cobria o rosto, uma sumatra cobria os joelhos e uma samoana apenas o umbigo.

Todas as culturas andam do mesmo lado da calçada enquanto dirigem na estrada. Isso significa que, se você é britânico, australiano, sul-africano ou neozelandês, dirige e caminha para a esquerda. Na Itália, por exemplo, a consequência é que você encontraria os italianos constantemente esbarrando em você enquanto caminha na calçada porque, à medida que se aproximam e você dá um passo à sua esquerda, eles dão um passo à sua direita. Usar óculos de sol em países estrangeiros é a maior causa de colisões de pavimentos entre culturas, porque ninguém pode ver o olhar da outra pessoa para saber em que direção pretende pisar. Mas é uma nova maneira de conhecer estrangeiros novos e interessantes.

Você ficaria surpreso ao apertar as mãos para se despedir de um italiano, mas, em vez disso, recebe um beijo nas duas bochechas.

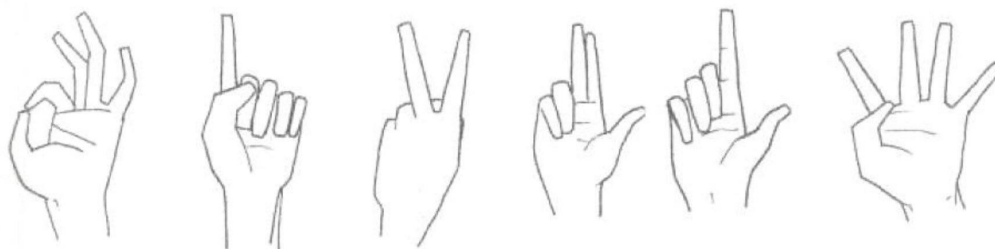
Quando Eu Parti, O Italiano Me Beijou Nas Duas Bochechas. Eu Estava Amarrando Meus Caderços Na Época.

- Woody Allen

Enquanto você conversa com italianos locais, eles parecem estar no seu espaço, agarrando-o continuamente, falando por cima de você, gritando de fato e parecendo zangado com tudo. Mas essas coisas são uma parte normal da comunicação italiana amigável todos os dias. Nem todas as coisas em todas as culturas significam as mesmas coisas.

Faça o Teste Cultural

Você tem consciência das diferenças culturais na linguagem corporal? Tente este exercício - levante a mão principal para exibir o número cinco - faça-o agora. Agora mude para o número dois. Se você é anglo-saxão, há 96% de chance de segurar os dedos médio e indicador. Se você é europeu, há uma chance de 94% de segurar o polegar e o indicador. Os europeus começam a contar com o número um no polegar, dois no dedo indicador, três no dedo médio e assim por diante. Os anglo-saxões contam o número um no dedo indicador, dois no dedo médio e terminam com cinco no polegar.



A

B

C

D

E

F



G

H

I

J

K



L

M

N

O

Agora

observe os seguintes sinais manuais e veja quantos significados diferentes você pode atribuir a cada um. Para cada resposta correta, marque um ponto e deduza um ponto para uma resposta incorreta. As respostas estão listadas na parte inferior da página.

Para cada resposta correta que você obteve, alogue-se um ponto.

A. Europa e América do Norte: OK

Região do Mediterrâneo, Rússia, Brasil, Turquia: um sinal de orifício; insulto sexual; homem gay

Tunísia, França, Bélgica: Zero; inútil

Japão: dinheiro; moedas

B. Países ocidentais: um; Desculpe-me!; Como Deus é minha testemunha; Não! (para crianças) OK

C. Grã-Bretanha, Austrália, Nova Zelândia, Malta: Up your!

EUA: Dois

Alemanha: vitória

França: Paz

Roma antiga: Júlio César pede cinco cervejas

D. Europa: Três

Países católicos: uma benção

E. Europa: Dois

Grã-Bretanha, Austrália, Nova Zelândia: One

EUA: Garçom!

Japão: um insulto

F. Países ocidentais: quatro

Japão: um insulto

G. Países ocidentais: número 5

Em todos os lugares: Pare!

Grécia e Turquia: Vá para o inferno!

H. Mediterrâneo: pênis pequeno

Bali: Bad

Japão: Mulher

América do Sul: Fina

França: Você não pode me enganar!

I. Mediterrâneo: sua esposa está sendo infiel

Malta e Itália: Proteção contra o mau-olhado (quando apontado)

América do Sul: Proteção contra azar (quando rodado)

EUA: Logotipo da Universidade do Texas, Time de futebol do Texas Longhorn

J. Grécia: Vá para o inferno!

O Ocidente: Dois

K. Roma Antiga: Suba a sua!

EUA: Dane-se!

L. *Europa:* Um
 Austrália: Sente-se! (empurrão para cima)
 Difundido: Carona; Boa; Está bem
 Grécia: Suba a sua! (impulso para a frente)
 Japão: homem; cinco

M. *Havaí:* 'Solte-se'
 Holland: Você quer beber?

N. *EUA:* eu te amo

O. *O Ocidente:* dez; eu me rendo

Grécia: Up Yours - duas vezes!

Difundido: estou dizendo a verdade O que você marcou?

Mais de 30 pontos: você é uma pessoa bem-viajada, bem-arredondada e de pensamento amplo, que se dá bem com todos, independentemente de onde eles são. As pessoas te amam.

15-30 pontos: você tem uma consciência básica de que os outros se comportam de maneira diferente de você e, com prática dedicada, você pode melhorar a compreensão que tem atualmente.

15 pontos ou menos: você acha que todo mundo pensa como você. Você nunca deve receber um passaporte ou mesmo sair de casa. Você tem pouco conceito de que o resto do mundo é diferente para você e acha que é sempre a mesma hora e estação do mundo. Você provavelmente é americano.

Por Que Todos Estamos Nos Tornando Mais Americanos

Devido à ampla distribuição da televisão e filmes americanos, as gerações mais jovens de todas as culturas estão desenvolvendo uma forma genérica de linguagem corporal norte-americana. Por exemplo, os australianos na faixa dos sessenta anos identificarão o gesto britânico com dois dedos como um insulto, enquanto um adolescente australiano é mais provável que o leia como o número dois e reconhecerá o norte-americano como uma forma principal de insulto.

A maioria dos países agora reconhece o gesto de toque como significando 'OK', mesmo que não seja tradicionalmente usado localmente. As crianças de todos os países que têm televisão agora usam bonés de beisebol ao contrário e gritam 'Hasta la vista, baby', mesmo que não entendam espanhol.

A Televisão Americana É A Principal Razão Pela Qual As Diferenças Culturais Da Linguagem Corporal Estão Desaparecendo.

A palavra "banheiro" também está desaparecendo lentamente do idioma inglês porque os norte-americanos, cujas raízes ancestrais são como pioneiros e cortadores de toras, são relutantes em dizê-lo. Os norte-americanos solicitarão o 'banheiro', que em muitas partes da Europa contém um banho. Ou eles pedem um 'banheiro' e são levados para onde há lugares sentados para relaxar. Na Inglaterra, um 'lavabo' contém espelho e lavatório, um 'lavabo' é encontrado em um jardim de infância e 'estações de conforto' são posicionadas nas auto-estradas da Europa. E um norte-americano que pede para 'lavar a louça' provavelmente é levado com alegria à cozinha, recebe um pano de prato e é convidado a lavar a louça.

Os Princípios Culturais São Os Mesmos Em Quase Todos Os Lugares

Como discutido anteriormente, expressões faciais e sorrisos registram os mesmos significados para as pessoas em quase todos os lugares. Paul Ekman, da Universidade da Califórnia, em São Francisco, mostrou fotografias das emoções de felicidade, raiva, medo, tristeza, repulsa e surpresa para pessoas de 21 culturas diferentes e descobriu que, em todos os casos, a maioria de cada país concordava com as imagens. Isso mostrou felicidade, tristeza e nojo. Houve concordância da maioria em 20 dos 21 países quanto às expressões de surpresa, pelo medo em 19 dos 21 concordados e pela raiva, 18 dos 21 concordaram. A única diferença cultural significativa foi com os japoneses que descreveram a fotografia do medo como surpresa.

Ekman também foi à Nova Guiné para estudar a cultura South Fore e o povo Dani de West Irian, isolado do resto do mundo. Ele registrou os mesmos resultados, a exceção é que, como os japoneses, essas culturas não conseguiam distinguir medo de surpresa.

Ele filmou essas pessoas da idade da pedra interpretando essas mesmas expressões e depois as mostrou aos americanos que as identificaram corretamente, provando que os significados das expressões faciais e sorridentes são universais.

O fato de que expressões são inatas em humanos também foi demonstrado pela Dra. Linda Camras, da Universidade DePaul, em Chicago. Ela mediu as respostas faciais de crianças japonesas e americanas usando o Sistema de Codificação de Ação Facial. Esse sistema permitiu que os pesquisadores registrassem, separassem e catalogassem expressões faciais infantis e descobriram que crianças japonesas e americanas exibiam exatamente as mesmas expressões emocionais.

Até agora neste recurso, o foco tem sido a linguagem corporal, que geralmente é comum na maioria das partes do mundo. As maiores diferenças culturais existem principalmente em relação ao espaço territorial, contato visual, frequência de toque e gestos de

insulto. As regiões que apresentam o maior número de sinais locais diferentes são países árabes, partes da Ásia e Japão. Entender as diferenças culturais é um assunto muito grande para ser abordado em um curto espaço de tempo; conseqüentemente, a ênfase aqui está nas coisas básicas que você provavelmente verá no exterior.



Se um homem do Oriente Médio segura a mão de outro homem em público, como é feito aqui pelo presidente paquistanês Asif Ali Zardari com o presidente iraniano Mahmoud Ahmadinejad, é um sinal de respeito mútuo.

Diferenças De Saudação

As diferenças de aperto de mão podem contribuir para alguns encontros culturais embaraçosos e engraçados. Colegas britânicos, australianos, neozelandeses, alemães e americanos costumam dar um aperto de mão na reunião e novamente na partida. A maioria das culturas européias apertam as mãos várias vezes ao dia, e alguns franceses notam apertar as mãos por até 30 minutos por dia. As culturas indiana, asiática e árabe podem continuar a segurar sua mão quando o aperto de mão terminar. Alemães e franceses dão uma ou duas bombas firmes, seguidos de uma retenção curta, enquanto os britânicos dão três a cinco bombas em comparação com as de cinco a sete bombas de um americano. É hilário observar em conferências internacionais onde ocorre uma série de diferentes movimentos de aperto de mão entre delegados surpresos. Para os americanos, os alemães, com sua única bomba, parecem distantes.

Quando se trata de cumprimentar com um beijo na bochecha, os escandinavos ficam felizes com um único beijo, os franceses preferem um duplo, enquanto os holandeses, belgas e árabes dão um beijo triplo. Os australianos, os neozelandeses e os americanos estão constantemente confusos sobre beijos de saudação e nariz trovejante, enquanto procuram um único beijo. Os britânicos evitam se beijar por trás ou o surpreendem com um beijo duplo europeu. Em seu livro *A View from the Summit*, Sir Edmund Hillary relata que, ao atingir o pico do Everest, ele enfrentou Sherpa Tenzing Norgay e ofereceu um aperto de mão de felicitações britânico adequado. Mas Norgay deu um salto à frente, o abraçou e o beijou - os parabéns adequados dos tibetanos.

Quando Uma Cultura Encontra Outra

Quando os italianos falam, eles mantêm as mãos erguidas, como forma de manter o chão em uma conversa. O que parece um braço carinhoso tocando durante uma conversa em italiano nada mais é do que uma maneira de impedir o ouvinte de levantar as mãos e tomar o chão. Para interromper um italiano, você deve agarrar as mãos dele no ar e segurá-las.

Como comparação, alemães e britânicos parecem estar fisicamente paralisados quando falam. Eles ficam assustados ao tentar conversar com italianos e franceses e raramente têm a oportunidade de falar. Os franceses usam os braços e as mãos quando falam, os italianos usam os braços e o corpo inteiro, enquanto os britânicos e alemães estão atentos.

Quando se trata de fazer negócios internacionais, roupas afiadas, excelentes referências e uma boa proposta podem se tornar instantaneamente desconectadas pelo menor e mais inocente gesto de afundar todo o negócio. Pesquisas em 50 países mostram que os norte-americanos são as pessoas menos conscientes culturalmente, com os britânicos chegando em um segundo próximo. Considerando que 80% dos norte-americanos não têm passaporte, segue-se que eles seriam os mais ignorantes dos costumes internacionais de linguagem corporal.

Até George W. Bush teve que solicitar um passaporte depois de se tornar presidente dos Estados Unidos para poder viajar para o exterior. Os britânicos, no entanto, viajam bastante, mas preferem que todos os outros usem sinais corporais britânicos, falem inglês e sirvam peixe e batatas fritas. A maioria das culturas estrangeiras não espera que você aprenda o idioma deles, mas fica extremamente impressionada com o viajante que dedicou um tempo para aprender e usar os costumes locais da linguagem corporal. Isso diz a eles que você respeita a cultura deles.

O Lábio Superior Rígido Inglês

Este gesto refere-se a franzir os lábios para controlar o rosto, para que as expressões faciais sejam reduzidas e o mínimo de emoção possível seja mostrado. Dessa forma, os ingleses podem dar a impressão de estar em total controle emocional. Quando os príncipes Philip, Charles, Harry e William andaram atrás do caixão de Diana em 1997, cada um deles mantinha a expressão Stiff-Upper-Lip, que, para muitos no mundo não britânico, se deparou com um desânimo com a morte de Diana.

O rei Henrique VIII era famoso por puxar a expressão dos lábios franzidos. Ele tinha uma boca pequena e quando endureceu o lábio superior para um retrato, ele parecia ainda menor. Esse hábito levou a uma boca pequena a ser um sinal de superioridade entre os ingleses do século XVI. The Lips-Pursed é uma expressão ainda usada hoje pelos ingleses quando eles sentem que estão sendo intimidados por pessoas inferiores e esse gesto é frequentemente acompanhado por piscadas estendidas nos olhos.



O Rei Henrique VIII Popularizou Esse Gesto Como Um Sinal De Alto Status Por Causa De Sua Boca Pequena; Americanos E Ingleses Ainda O Usam

O japonês

Uma área em que apertos de mão, beijos e abraços de urso não foram estabelecidos é o Japão, onde esse contato corporal é considerado indelicado. Os japoneses se curvam na primeira reunião, a pessoa com o status mais alto se curvando menos e a pessoa com o menor status se curvando mais. Na primeira reunião, os cartões de visita são trocados, cada pessoa avalia o status dos outros e segue uma reverência apropriada.

No Japão, Verifique Se Seus Sapatos Estão Impecavelmente Limpos E Em Boas Condições. Toda Vez Que Um Japonês Se Curva, Ele Os Inspeciona.

A maneira japonesa de ouvir alguém envolve um repertório de acenos de smiley e ruídos educados, que não têm equivalente direto em outros idiomas. A idéia é encorajá-lo a continuar falando, mas isso é frequentemente mal interpretado por ocidentais e europeus como acordo. O Head Nod é um sinal quase universal para 'sim', exceto os búlgaros que usam o gesto para significar 'não' e os japoneses que o usam por educação. Se você disser algo que um japonês não concorda, ele ainda dirá 'sim' - ou Hai, em japonês - para mantê-lo falando. Um "sim" japonês normalmente significa "sim, eu ouvi você" e não "sim, eu concordo". Por exemplo, se você diz a uma pessoa japonesa 'você não concorda, concorda?' ele balança a cabeça e diz "sim", mesmo que não esteja de acordo.

Os japoneses estão preocupados em salvar a face e desenvolveram um conjunto de regras para evitar que as coisas corram mal; tente evitar dizer não ou fazer perguntas quando a resposta for negativa. O mais próximo que um japonês chega de dizer a palavra não é 'É muito difícil' ou 'Vamos dar um estudo positivo' quando eles realmente querem dizer 'Vamos esquecer a coisa toda e voltar para casa'.

"Seu Porco Imundo!" - Soprando O Nariz

Europeus e ocidentais assoam o nariz em um lenço ou lenço de papel, enquanto asiáticos e japoneses cospem ou bufam. Cada um fica horrorizado com o que vê como o comportamento "nojento" do outro. Essa dramática diferença cultural é o resultado direto da disseminação da tuberculose nos séculos passados. Na Europa, a tuberculose era a AIDS da época - uma doença da qual havia pouca esperança de sobrevivência; portanto, os governos instruíram as pessoas a assoar o nariz para evitar a propagação da doença.

É por isso que os ocidentais reagem com tanta força ao cuspir - uma pessoa cuspidando poderia espalhar a tuberculose, para que as pessoas ficassem tão alarmadas com essa perspectiva quanto estariam se você pudesse espalhar a AIDS cuspidando.

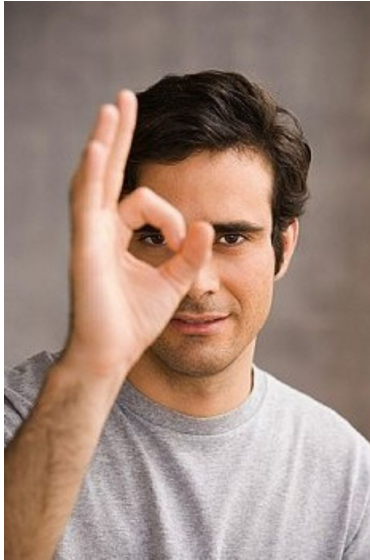
O Assoar Do Nariz Moderno É O Resultado De Uma Epidemia Pós-Tuberculose.

Se a tuberculose tivesse sido um problema nos países do leste, a reação cultural seria a mesma que com os ocidentais. Como resultado, os japoneses ficam horrorizados quando alguém produz um lenço, assoa o nariz nele e o coloca de volta na bolsa ou na manga! Os japoneses não se impressionam com o costume inglês de homens usando um lenço no bolso da jaqueta. Isso equivale a balançar orgulhosamente um rolo de papel higiênico do bolso, pronto para a ação.

Os asiáticos acreditam, corretamente, que é uma opção mais saudável cuspir, mas é um hábito repulsivo para ocidentais e europeus. É por isso que as reuniões de negócios entre ocidentais e europeus podem falhar quando todos estão resfriados. Portanto, não fique chateado com um asiático que cospe ou bufa e nunca assoa o nariz na frente de uma pessoa japonesa.

Os Três Gestos Transculturais Mais Comuns

Vamos examinar as interpretações culturais e as implicações de três gestos comuns, o *Anel* , o *Thumb-Up* e *-sign V* .



'OK' Para Um Ocidental,
'Dinheiro' Para Um Japonês,
'Zero' Para Os Franceses E
Insultando Os Turcos

1.

O

anel

Esse gesto foi popularizado nos EUA durante o início do século XIX pelos jornais que estavam começando uma mania ou usando iniciais para encurtar frases comuns. Existem muitas visões diferentes sobre o que as iniciais 'OK' significavam originalmente, algumas acreditando que ela estava com 'tudo correto', que era regularmente escrito incorretamente como 'óleo korrect', enquanto outros dizem que isso significa o oposto de 'nocaute' que é, KO.

Outra teoria popular é que é uma abreviação de 'Old Kinderhook', do local de nascimento de um presidente americano do século XIX que usou as iniciais como slogan da campanha. É óbvio que o próprio anel representa a letra 'O' no sinal 'OK'. O significado de 'OK' é comum a todos os países de língua inglesa e está se espalhando rapidamente em todos os lugares devido à TV e filmes americanos, mas tem outras origens e significados em determinados lugares.

Na França e na Bélgica, significa também 'zero' ou 'nada'. Num restaurante de Paris, certa noite, o garçom nos mostrou nossa mesa e perguntou: 'A mesa está boa?' Nós mostramos o sinal de OK e ele respondeu: 'Bem, se você não gostar daqui,

encontraremos outra mesa para você ...' Ele interpretou o sinal de OK como significando 'zero'.

Use O Gesto De 'OK' Para Dizer A Um Francês Que Sua Comida É Maravilhosa E Eles Provavelmente O Expulsarão.

No Japão, pode significar 'dinheiro'; se você faz negócios no Japão e faz esse sinal de 'OK', um japonês pode pensar que está pedindo um suborno. Em alguns países do Mediterrâneo, é um sinal de orifício, frequentemente usado para inferir que um homem é homossexual. Mostre a um homem grego o sinal de OK e ele pode pensar que você está deduzindo que você é gay, enquanto um turco pode pensar que você o está chamando de 'idiota'. É raro nos países árabes, onde é usado como um sinal de ameaça ou como uma obscenidade.

Na década de 1950, antes de se tornar presidente, Richard Nixon visitou a América Latina em uma turnê de boa vontade para tentar consertar as relações tensas com os habitantes locais. Ao sair do avião, ele mostrou às multidões que estavam esperando o sinal americano 'OK' e ficou atordoado quando começaram a vaiar e a assobiar. Desconhecendo os costumes locais da linguagem corporal, o sinal OK de Nixon foi lido como 'Vocês são todos um monte de idiotas'.

Se você viaja para o exterior, a regra mais segura é sempre pedir aos locais que mostrem seus sinais de insulto para evitar possíveis circunstâncias embaraçosas.

2. O Polegar Para Cima

Em locais com forte influência britânica, como EUA, Austrália, África do Sul, Cingapura e Nova Zelândia, o gesto de Thumb-Up tem três significados: é comumente usado por caronas que estão fazendo um elevador; é um sinal bom; e quando o polegar é puxado bruscamente para cima, torna-se um insulto, significando "levante a sua" ou "sente-se". Em alguns países, como na Grécia, o polegar é empurrado para a frente e seu principal significado é 'se empalhe'!

Nunca Pegue Carona Na Grécia.

Como demonstrado, quando os europeus contam de um a cinco, eles usam o polegar para cima para significar 'um', o dedo indicador se torna 'dois', enquanto a maioria das pessoas que falam inglês conta 'um' no indicador e 'dois' em o dedo do meio. Nesse caso, o Thumb-Up representará o número 'cinco'.



Isso Pode Significar 'Bom', 'Um', 'Up Your' Ou 'Sit On This' Dependendo De Onde Você Mora

Sendo o dígito mais poderoso da mão, ele é usado como um sinal de poder e pode ser visto saindo de bolsos e jaquetas esportivas. O polegar também é usado, em combinação com outros gestos, como um sinal de poder e superioridade ou em situações

em que algumas pessoas tentam nos colocar 'debaixo do polegar'.
O polegar é referido nesta expressão por causa de seu poder físico.

3. O V-Sign

Esse sinal é comum na Grã-Bretanha, na Austrália e na Nova Zelândia e carrega uma interpretação "até sua". Winston Churchill popularizou o sinal "V pela vitória" durante a Segunda Guerra Mundial, mas sua versão com dois dedos foi feita com a palma da mão voltada para fora, enquanto a palma da mão fica voltada para o alto-falante para a versão obscena do insulto.



Isso Pode Significar 'Dois' Para Um Americano, 'Vitória' Para Um Alemão E 'Up Your' Na Grã-Bretanha.

Sua origem pode ser rastreada séculos atrás até os arqueiros ingleses que usaram esses dois dedos para disparar suas flechas. Foi considerada a degradação máxima para um arqueiro habilidoso ser capturado e, em vez de ser executado, ter seus dois dedos de tiro removidos. O sinal em V de dois dedos rapidamente se tornou usado como um sinal incômodo na batalha pelos britânicos para mostrar aos seus inimigos 'eu ainda tenho meus dedos disparados'.

Em algumas partes da Europa, no entanto, a versão voltada para a palma da mão ainda significa 'vitória', de modo que um inglês que a usa para dizer a um alemão 'seu' pode deixar o alemão pensando que ganhou um prêmio. Esse sinal agora

também significa o número dois em algumas partes da Europa e, se o europeu insultado era um barman, sua resposta poderia ser dar a um inglês, americano ou australiano duas canecas de cerveja.

Tocar ou Não Tocar?

Se alguém se sentirá ofendido ao ser tocado durante a conversa depende de sua cultura. Por exemplo, franceses e italianos gostam de tocar continuamente enquanto falam, enquanto os britânicos preferem não tocar a qualquer momento, a menos que esteja em um campo de esportes na frente de um grande público. O abraço íntimo de esportistas britânicos, australianos e da Nova Zelândia é copiado de esportistas sul-americanos e continentais que se abraçam e se beijam após o gol de um gol e continuam esse comportamento íntimo nos vestiários. No momento em que os australianos, britânicos e kiwis deixam o campo, ele reverte para a política de 'mãos livres - ou então'.

Os Homens Britânicos Só Se Tocam Em Um Campo De Esportes Quando Alguém Marca Um Ponto Ou Um Gol E, Em Seguida, É Um Abraço Completo, Um Beijo E Uma Briga Estranha. Mas Experimente No Pub E Veja O Que Acontece.

O Dr. Ken Cooper também estudou frequências de toque em vários países e registrou os seguintes resultados para toques por hora - Porto Rico 180, Paris 110, Flórida 2, Londres

Como Ofender Outras Culturas



Quando se trata de ofender inadvertidamente outras culturas, os americanos geralmente recebem o primeiro prêmio. Como mencionado, a maioria dos americanos não tem passaporte e acredita que o resto do mundo pensa como eles e quer ser como eles. Aqui está uma foto da família

George W Bush usando o gesto de assinatura do time de futebol americano Texas Longhorn. O dedo indicador e o dedo mindinho representam os chifres do touro e esse gesto de futebol é reconhecido pela maioria dos americanos.

Sinal Do Diabo Para Algumas Pessoas. Mostrar Esse Gesto De Futebol Americano É Uma Ofensa Disponível Na Itália

Na Itália, esse gesto é conhecido como "Cuckold" e é usado para dizer a um homem que outros homens estão transando com sua esposa. Em 1985, cinco americanos foram presos em Roma por dançarem alegremente e usarem esse gesto fora do Vaticano, após as notícias de uma grande vitória do Texas Longhorns nos Estados Unidos. Aparentemente, o papa não ficou impressionado.

Sumário

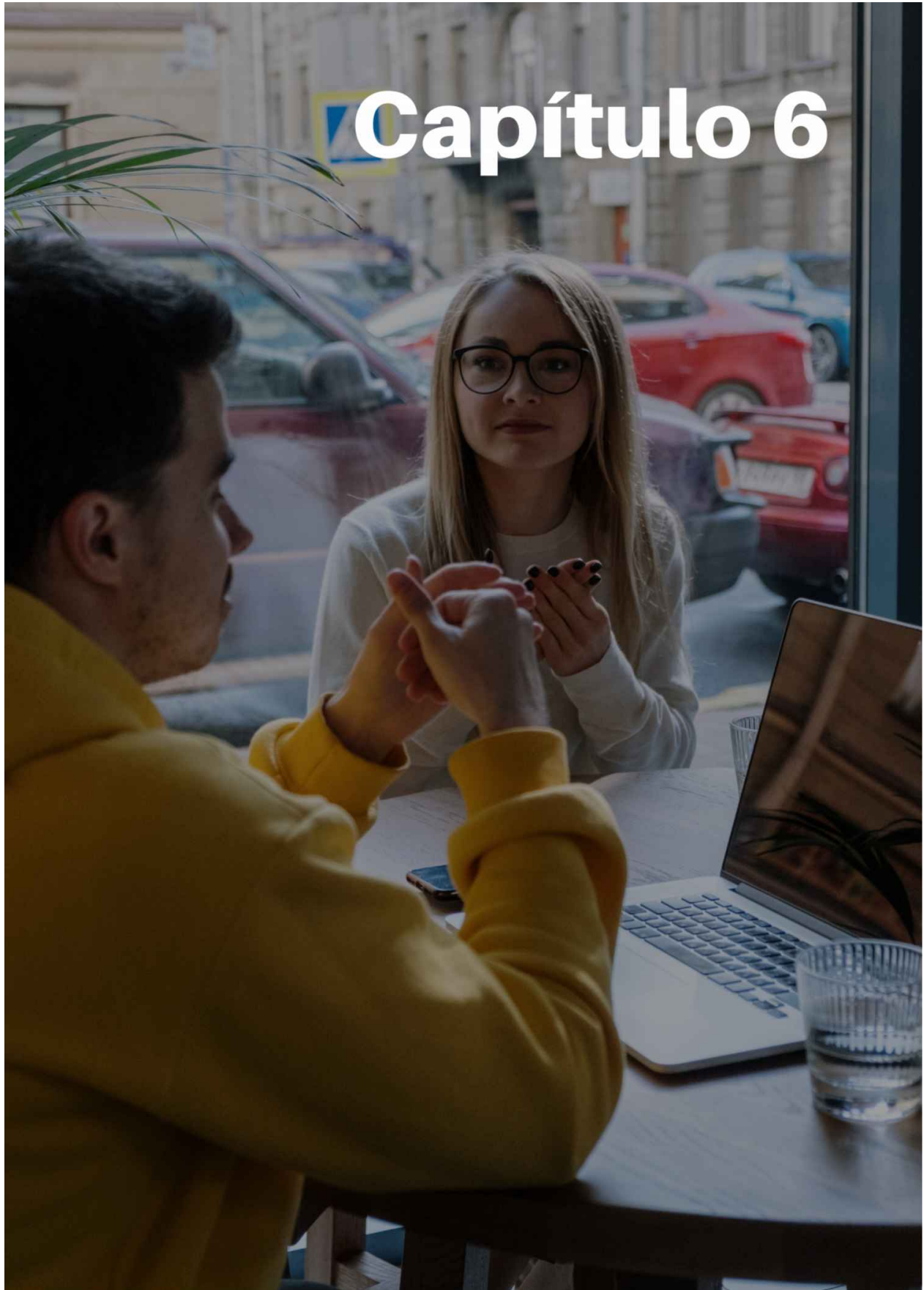
As pessoas fazem negócios com pessoas que as fazem se sentir confortáveis e tudo se resume a sinceridade e boas maneiras. Ao entrar em um país estrangeiro, concentre-se em reduzir a amplitude da sua linguagem corporal até ter a oportunidade de observar os habitantes locais. Uma maneira simples de aprender e entender as diferenças culturais da linguagem corporal é gravar vários filmes estrangeiros e reproduzi-los com o som desligado, mas não leia as legendas. Tente descobrir o que está acontecendo, depois assista novamente e leia as legendas para verificar sua precisão.

Se Você Não Tiver Certeza De Como Ser Educado Com A Cultura De Outra Pessoa, Peça Aos Locais Que Lhe Mostrem Como As Coisas São Feitas.

A má interpretação cultural de gestos pode produzir resultados embaraçosos e o histórico de uma pessoa deve sempre ser considerado antes de tirar conclusões precipitadas sobre o significado de sua linguagem corporal e gestos.

Se você viaja regularmente para o exterior, um bom recurso são os gestos de Roger Axtell: fazer e tabus da linguagem corporal ao redor do mundo. A Axtell identificou mais de 70.000 sinais físicos e costumes diferentes em todo o mundo e mostra como fazer negócios na maioria das culturas.

Capítulo 6



CAPÍTULO 6 - GESTOS DE MÃO

Pesquisas científicas mostram que existem mais conexões nervosas entre as mãos e o cérebro do que entre qualquer outra parte do corpo e, portanto, os gestos e posições que tomamos com as mãos fornecem uma poderosa percepção do nosso estado emocional. Nossas mãos geralmente estão posicionadas na frente do nosso corpo, conseqüentemente, esses sinais são fáceis de captar e a maioria de nós tem várias posições de marcas registradas que usamos continuamente. Inconscientemente, suas mãos revelam sua atitude em relação a outra pessoa, lugar ou situação.

Observe como suas mãos se movem espontaneamente em saudações, despedidas e ao chegar a um acordo mútuo com outra pessoa. Antes que você perceba, suas mãos ilustram um ponto que você está argumentando e são eficazes para demonstrar tanto sua sinceridade quanto seu aborrecimento. Se você está expressando amor, raiva, alegria ou frustração, suas mãos seguram a mensagem.

Nesta seção, discutiremos como você pode usar suas mãos para apoiar a palavra falada e adicionar substância à sua mensagem. Você descobre como posicionar suas mãos para transmitir autoridade e domínio, além de demonstrar abertura e submissão. Você vê como as outras pessoas reforçam o que elas querem dizer com o modo como imitam as ações ou situações que estão descrevendo. Você descobrirá os sinais reveladores que as mãos e os dedos revelam inconscientemente quando você acha que ninguém está assistindo.

Como As Mãos Falam

Por milhares de anos, o nível de status que as pessoas mantidas em uma sociedade determinariam a ordem de prioridade em que poderiam manter a palavra ao falar. Quanto mais poder ou autoridade você tivesse, mais outros seriam obrigados a permanecer calados enquanto você falava. Por exemplo, a história romana mostra que uma pessoa de baixo status poderia ser executada por interromper Júlio César.

Hoje, a maioria das pessoas vive em sociedades em que a liberdade de expressão em resumo é razoavelmente boa, se não por outro motivo, a não ser a proliferação de telefones celulares e mídias sociais. Normalmente, qualquer pessoa que queira apresentar uma opinião pode fazê-lo. Em muitos países, as mãos assumiram o papel de 'sinais de pontuação' para regular a tomada de turnos na conversa física. Um gesto com as mãos levantadas foi emprestado dos italianos e franceses, que são os maiores usuários de 'falar com as mãos'.

Na Itália, a ordem de falar é simples - a pessoa com as mãos levantadas tem a palavra e fala. O ouvinte terá as mãos para baixo ou pelas costas. Portanto, o truque é tentar colocar as mãos no ar, se você quiser dizer uma palavra, e isso pode ser feito desviando o olhar e depois levantando-as ou tocando o braço da outra pessoa para suprimir a mão dela enquanto você levanta a sua. Muitas pessoas assumem que, quando os italianos falam, estão sendo amigáveis ou íntimos porque se tocam continuamente, mas na verdade cada um está tentando restringir as mãos do outro e tomar a palavra.

Observar como uma pessoa resume uma discussão com os dois pontos de vista pode revelar se ela tem um viés de uma maneira ou de outra. Eles geralmente seguram uma palma da mão para cima e articulam cada ponto e depois dão os pontos opostos, por outro lado. Os destros reservam seu ponto de vista preferido para a mão direita e os canhotos favorecem a esquerda.

Impulsionando A Reação Positiva

O uso de gestos manuais chama a atenção, aumenta o impacto da comunicação e ajuda as pessoas a reter mais informações que estão ouvindo. Uma análise do TED Talks descobriu que os oradores virais mais populares usavam uma média de cerca de 500 gestos com as mãos, o que é quase o dobro do que os oradores menos populares usavam. Outra pesquisa descobriu que pessoas que "falam" com as mãos tendem a ser vistas como calorosas, agradáveis e enérgicas, enquanto aquelas menos animadas são vistas como lógicas, frias e analíticas.

Avaliando a retenção de informações na memória, os pesquisadores Geoffrey Beattie e Nina.

McLoughlin, da Universidade de Manchester, conduziram um estudo em que voluntários ouviram histórias com personagens de desenhos animados. Para alguns ouvintes, um narrador acrescentou gestos com as mãos, como mover as mãos para cima e para baixo rapidamente para mostrar corrida, um movimento de ondulação para demonstrar um secador de cabelo e os braços afastados para mostrar um cantor de ópera gordo. Quando os ouvintes foram testados dez minutos depois, aqueles que haviam visto os gestos com as mãos tiveram uma terceira resposta mais alta ao lembrar os detalhes das histórias, demonstrando o efeito material que os gestos das mãos têm sobre nossa capacidade de recordação.

Avaliaremos alguns dos gestos mais comuns de mãos e polegares em uso generalizado.

Esfregando As Palmas Das Mãos

Em um restaurante para jantar uma noite com um amigo, discutimos planos de férias de verão. À medida que a visão dos planos se expandia e se tornava mais realidade, essa amiga sorriu amplamente, esfregou as mãos rapidamente e exclamou: 'Mal posso esperar!' Essa linguagem corporal nos disse de maneira não verbal que ela esperava que a viagem fosse um ponto alto de seu ano.



Mostrando Expectativas Positivas

Esfregar as palmas das mãos é uma maneira pela qual as pessoas comunicam expectativas positivas. O arremessador de dados esfrega os dados entre as palmas das mãos como um sinal de sua expectativa positiva de vitória, o mestre de cerimônias esfrega as palmas das mãos e diz à platéia: 'Estávamos ansiosos para ouvir nosso próximo orador' e o entusiasmado vendedor entra no escritório do gerente de vendas, esfrega as palmas das mãos e diz entusiasmado: 'Acabamos de fechar o contrato da Johnson!' O garçom chegando à sua mesa no final da noite esfregando as mãos e perguntando: - Mais alguma coisa, senhor? está dizendo não verbalmente que ele espera uma boa dica.

A velocidade com que uma pessoa esfrega as palmas das mãos sinaliza quem ele acha que receberá os benefícios positivos. Digamos, por exemplo, que você queira comprar uma casa e visitar um corretor de imóveis. Depois de descrever a propriedade que você deseja, o agente esfrega as mãos rapidamente e diz: 'Eu tenho a casa certa para você!' Dessa maneira, o agente sinalizou que espera que os resultados sejam em seu benefício. Como você se sentiria se ele esfregasse as palmas das mãos muito lentamente enquanto lhe dizia que tinha a propriedade ideal? Ele pareceria sorrateiro ou desonesto e você sentiria que ele esperava que os resultados o beneficiassem, não você.

Os vendedores são ensinados a usar o gesto de esfregar a palma da mão ao descrever produtos ou serviços a possíveis compradores e a usar ações rápidas das mãos para evitar colocar os compradores na defensiva. Quando um cliente esfrega rapidamente as palmas das mãos e diz:

'Vamos ver o que você tem a oferecer!' isso indica que ele espera ver algo de bom e pode comprar.



'Eu Tenho Um Acordo Para Você!'

Lembre-se sempre do contexto: uma pessoa que esfrega as palmas das mãos bruscamente enquanto está em uma estação de trem em um dia frio de inverno pode não estar necessariamente fazendo isso porque está esperando o trem momentaneamente. Provavelmente ele faz isso porque suas mãos estão frias.

Esfregar Os Dedos Juntos

Esfregar o polegar contra o dedo indicador ou a ponta dos dedos é comumente usado como um gesto de expectativa de dinheiro. Seu simbolismo é o de esfregar uma moeda entre o polegar e a ponta dos dedos. É frequentemente usado pelo vendedor ambulante que diz: 'Eu posso economizar 40%' ou pela pessoa que diz ao amigo: 'Você pode me emprestar cem dólares?'



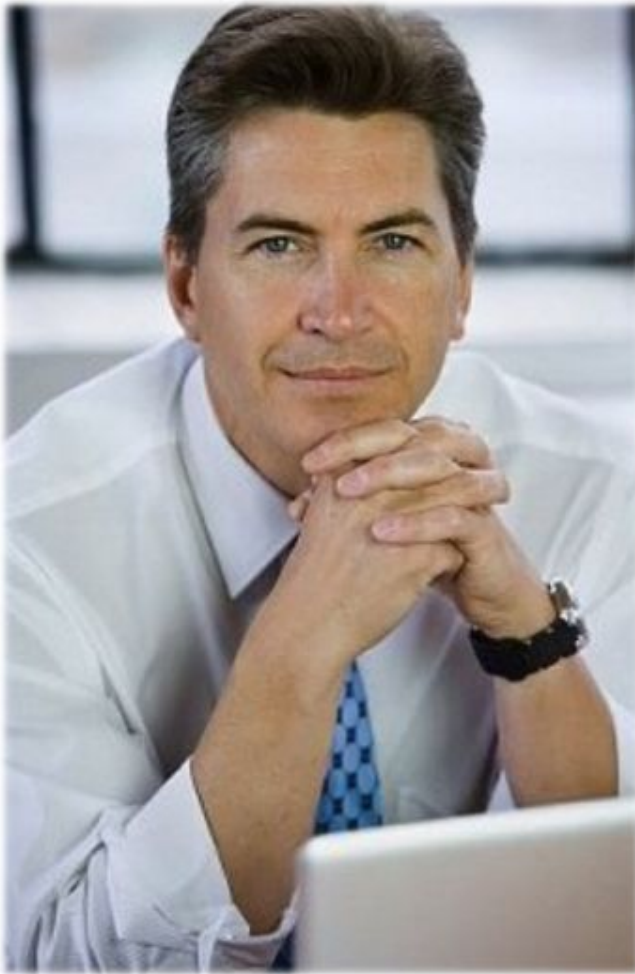
"Podemos Ganhar Dinheiro Com Isso!"

Esse gesto deve ser evitado o tempo todo por qualquer profissional que lide com os clientes, porque carrega associações negativas sobre dinheiro.

Mãos Cerradas Juntas

Pense em uma época em que você estava realmente assustado, nervoso ou retendo uma forte emoção negativa. As chances são de que você estava apertando as mãos por tudo o que valia e suas juntas eram de um branco brilhante: quanto mais forte a emoção, mais apertado o aperto. Além da força do aperto, você também pode obter um significado de onde as mãos cerradas são colocadas.

Estudos indicam que quanto mais altas as mãos são mantidas na posição fechada, mais forte é o humor negativo. Então, se seu chefe estiver sentado com os cotovelos apoiados na mesa e as mãos cerradas na frente do rosto, provavelmente será difícil lidar com isso. Ao colocar as mãos perto da boca, ela indica que está escondendo o que gostaria de dizer. Cuidado para não empurrá-la longe demais. Ela só pode abrir as mãos e deixar as palavras voarem ... o que pode não agradar você.



A princípio, esse gesto pode parecer sinal de confiança, pois algumas pessoas que o usam frequentemente também sorriem. A pesquisa sobre a posição das mãos cerradas pelos especialistas em negociação Nierenberg e Calero mostrou que também era um gesto de frustração quando usado durante uma negociação, sinalizando que a pessoa estava segurando uma atitude negativa ou ansiosa. Era uma posição assumida por uma pessoa que achava que não estava convencendo a outra pessoa ou pensava que estava perdendo a negociação.

As Mãos Cerradas Na Posição Levantada Podem Revelar Frustração, Mesmo Quando Sorriem

O gesto de mãos cerradas tem três posições principais: mãos cerradas na frente do rosto; mãos cerradas apoiadas na mesa ou

no colo; e, quando em pé, mãos cerradas na frente dos órgãos genitais.



Ex-Presidente Da Argentina, Cristina Kirchner, Com As Mãos Cerradas Na Posição Central

Joe Biden E O Presidente Xi Jinping Da China, Ambos Com As Mãos Entrelaçadas. Frustração Demonstrada?

Mãos Impedidas

Em seus estudos sobre movimentos corporais, Ray Birdwhistell observou que as pessoas que se consideravam respeitáveis e entre a elite tinham gestos minimalistas e tendiam a usar uma posição restrita dos dedos para demonstrar sua atitude confiante. Você pode alcançar essa posição deixando as pontas dos dedos tocarem levemente como a torre de um edifício.

Esse gesto também é chamado de 'posição de poder' porque é frequentemente usado em uma interação superior/subordinada e geralmente indica uma atitude confiante ou segura de si. Advogados, contadores e qualquer pessoa em posição de autoridade frequentemente dão instruções ou conselhos com os dedos nessa posição. As pessoas que se consideram mais elevadas em poder formal ou informal geralmente usam esse gesto e, ao fazê-lo, sinalizam sua atitude confiante.

Até agora, enfatizamos que os gestos são agrupados, como palavras em uma frase, e que devem ser interpretados no contexto em que você os observa. O *steepling* pode ser uma exceção a essas regras, pois geralmente ocorre isoladamente. Os dedos de uma mão pressionam levemente os da outra para formar uma torre de igreja e, às vezes, oscilam para frente e para trás como uma aranha fazendo flexões no espelho.

As pontas dos dedos com pontas dos pés têm duas versões principais: a torre elevada, a posição frequentemente assumida ao dar suas opiniões ou idéias ou ao falar; e o campanário abaixado, que normalmente é usado quando a pessoa está ouvindo e não falando.

A torre elevada: quando os dedos são levantados na frente do peito, o orador está emitindo pensamentos ou opiniões. Use a posição da torre elevada criteriosamente. Levado ao extremo, pode transmitir uma atitude arrogante de "sabe tudo". Se você inclinar a cabeça para trás ao tomar essa posição, não se surpreenda se for percebido como arrogante ou arrogante.

Aqueles que usam esse gesto às vezes convertem as mãos com pontas inconscientes em um gesto de oração, na tentativa de parecer mais com Deus. Como regra geral, deve-se evitar mãos levantadas e pontiagudas quando você quiser ser persuasivo ou conquistar a confiança da outra pessoa.

A torre abaixada: Quando você estiver ouvindo, poderá encontrar os dedos na posição abaixada. Você parece interessado e pronto para responder quando junta as mãos dessa maneira. As mulheres tendem a usar essa posição com mais frequência do que a torre elevada.



Confiante De Que Ele Tem As Respostas Certas



Emmanuel Macron Pode Estar Tentando Parecer Mais Exaltado

Se você quiser parecer confiante e ter todas as respostas certas, a posição das mãos pontiagudas fará isso por você.



O Campanário Abaixado Indica Uma Atitude De Escuta.

Embora o gesto de torre seja um sinal positivo, ele pode ser usado em circunstâncias positivas ou negativas e pode ser mal interpretado. Digamos que você esteja apresentando uma ideia a alguém e os tenha visto usar vários gestos positivos durante a apresentação, como palmas abertas, inclinar-se para a frente, cabeça erguida, acenar com a cabeça e assim por diante. Digamos que no final de sua apresentação a outra pessoa comece a amontoar as mãos.

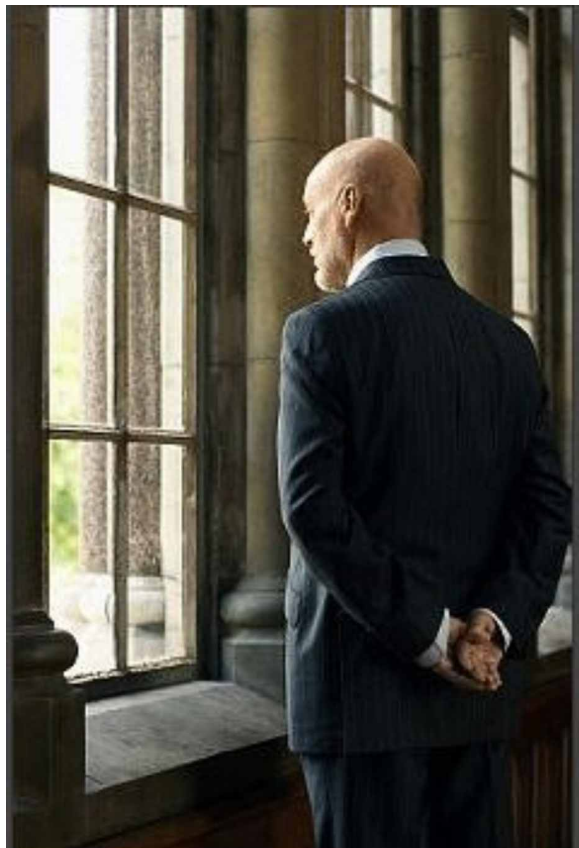
Se dedos pontiagudos seguem uma série de outros gestos positivos e aparecem quando você mostra à outra pessoa a solução para o problema, é mais provável que você tenha recebido a aprovação. Por outro lado, se o gesto com as mãos pontiagudas seguir uma série de gestos negativos, como dobrar os braços, cruzar as pernas, desviar o olhar e gestos face a face, ele pode ter certeza de que não dirá 'sim' ou que pode se livrar de você. Em ambos os casos, dedos pontiagudos registram confiança, mas um tem resultados positivos e as outras consequências negativas. Os gestos que precedem os dedos macios são a chave para o resultado.

Sumário

Suas mãos estão sempre à sua frente, revelando suas emoções e atitudes. Muitos gestos da linguagem corporal podem ser difíceis de aprender, mas os gestos das mãos podem ser praticados e ensaiados a um ponto em que você possa ter um controle bastante bom sobre onde estão suas mãos e o que estão fazendo. Quando você aprender a ler gestos com as mãos, parecerá mais confiante e se sentirá mais bem-sucedido.

De Mãos Dadas Atrás Das Costas

Esse gesto é comum entre os líderes e a realeza e é usado pelos policiais que patrulham a batida, o diretor andando pelo recreio da escola, militares seniores e qualquer pessoa em posição de autoridade.



Vistas Traseira E Frontal Do Gesto De Superioridade E Confiança

As emoções associadas a este gesto são superioridade, confiança e poder. A pessoa expõe seu estômago, coração, pelve e garganta vulneráveis em um ato subconsciente de destemor. Nossa experiência mostra que, se você assumir essa posição em uma situação de alto estresse, como ser entrevistado por repórteres de TV ou esperar do lado de fora da cirurgia de um dentista, você começará a se sentir confiante e até autoritário, como resultado de causa e efeito.

Pesquisas realizadas com policiais mostraram que policiais que não usam armas de fogo usam essa posição regularmente e geralmente balançam para frente e para trás nas pontas dos pés quando estão em pé para ganhar altura adicional. Policiais que usam armas de fogo raramente usam esse gesto, preferindo deixar os braços pendurados ao lado do corpo ou colocar os polegares no cinto. A arma de fogo dá ao oficial poder suficiente para que o *Palm-in-Palm* pelas costas não seja uma demonstração necessária de autoridade.

O gesto *Mão-segurando-pulso* comunica uma emoção diferente ao *Palm-in-Palm* nas costas. É um sinal de frustração e uma tentativa de autocontrole. Uma mão agarra o outro pulso ou braço firmemente atrás das costas, como se tentasse um braço para impedir que a outra batesse.



O Gesto De Pulso Emocionante Da Mão

Quanto mais uma mão agarra o braço oposto, mais frustrada ou zangada a pessoa provavelmente ficará. Na primeira imagem abaixo, vemos autocontrole moderado, enquanto na segunda, o cavalheiro mostra uma tentativa progressivamente maior de autocontrole do que na figura anterior, porque a mão está

segurando o braço, não apenas o braço ou o punho . Este gesto mostra a origem da expressão "Controle-se".



A Garra Do Braço E A Garra Do Braço

O aperto do punho e do braço atrás das costas geralmente pode ser observado do lado de fora do tribunal quando as partes em conflito estão cara a cara, nos vendedores que estão na área de recepção do cliente e nos pacientes que esperam um médico. É uma tentativa de disfarçar o nervosismo ou a autocontrole e, se você o fizer, mude para o Palm-in-Palm pelas costas e começará a se sentir mais confiante e no controle.

Gesticulando Com Os Polegares

Por que, dentre todos os primatas, o Homo Sapiens foi capaz de fazer progressos extraordinários? Um dos principais fatores que contribuem para o progresso humano é a presença de um polegar oponível, ou seja, um polegar posicionado oposto aos dedos, permitindo que ele se estenda para

longe da mão. A maioria dos primatas (chimpanzés, gorilas, macacos) e alguns outros animais também têm polegares opositores, mas não conseguem mover o polegar tão longe da mão quanto os humanos. O polegar também é fisicamente o dedo mais poderoso da mão humana.

Devido a essa oposição superior do polegar, os seres humanos foram capazes de fabricar ferramentas, armas e estruturas complicadas. Também nos permitiu escrever; daí a linguagem nasceu. A linguagem levou à matemática, ciências e literatura e à complexidade da cultura que conhecemos hoje.

Os gestos associados ao polegar transmitem domínio, superioridade e, em alguns casos, agressão; portanto, não é de surpreender que na quiromancia o polegar denote força de caráter e ego. Se você já ouviu a expressão "sob o polegar", sabe que a implicação é que a pessoa com o polegar é quem está no controle. Ai da pessoa sob o polegar, pois, de acordo com a história romana antiga, o polegar virado para baixo serviu como sinal de morte iminente.

Polegares para cima: A posição de polegar para cima geralmente indica concordância. Mas tenha cuidado ao usar esse gesto, pois em algumas culturas ele é percebido como rude e altamente ofensivo.

Polegares saindo dos bolsos de uma pessoa: esse gesto demonstra domínio e autoconfiança. Embora homens e mulheres usem esse gesto, é a mulher rara que adota a posição de segurar a lapela da jaqueta com o polegar exposto, enquanto os homens costumam usar. Gesticulando em direção a outra pessoa com o

polegar: Quando você usa o polegar para apontar para outra pessoa, está sendo desdenhoso, desrespeitoso ou ridicularizando a outra pessoa.

Andrew tinha o infeliz hábito de ridicularizar Jane, sua esposa, na frente de seus amigos. Quando estavam na companhia, ele costumava se referir a ela como "a pequena mulher", gesticulando na direção dela com o punho fechado, usando o polegar como ponteiro. Embora Jane tenha dito a ele o quão irritante ela achou esse gesto, bem como as observações que o acompanhavam, Andrew não prestou atenção. Ele notou, no entanto, quando, após vários anos de comportamento rude e desrespeitoso, Jane se divorciou dele.

Exibições De Polegar

Como mencionado anteriormente, se de polegares denota superioridade. Na quiromancia, os polegares representam a força do caráter e do ego, e os sinais da linguagem corporal envolvendo os polegares também mostram atitudes importantes. Polegares são usados para mostrar domínio, assertividade ou atitudes agressivas; gestos com o polegar são secundários e geralmente fazem parte de um cluster. Os displays de polegar são sinais positivos, geralmente usados na pose típica do indivíduo "descolado" que os usa para mostrar superioridade. Um homem usará polegares salientes em torno de mulheres para quem ele é atraído e pessoas que usam roupas de alto status ou prestígio também exibem seus polegares. Você raramente verá um indivíduo de baixo status, como um vagabundo, fazendo isso.



Polegares Salientes - Daniel Craig

Os indicadores de polegar também costumam balançar nas pontas dos pés para dar a impressão de altura extra.

Polegares Saindo Do Bolso Do Casaco

O Chefe Usando O
Polegar Saindo Do
Gesto Do Bolso Do
Casaco



Esse gesto é comum a homens e mulheres que sentem que estão em uma posição superior aos outros. Em um ambiente de trabalho, o chefe caminha pelo escritório na posição e, quando o chefe estiver ausente, a pessoa que é o próximo encarregado passará a usá-lo. Mas nenhum dos subordinados ousaria usá-lo na frente do chefe.



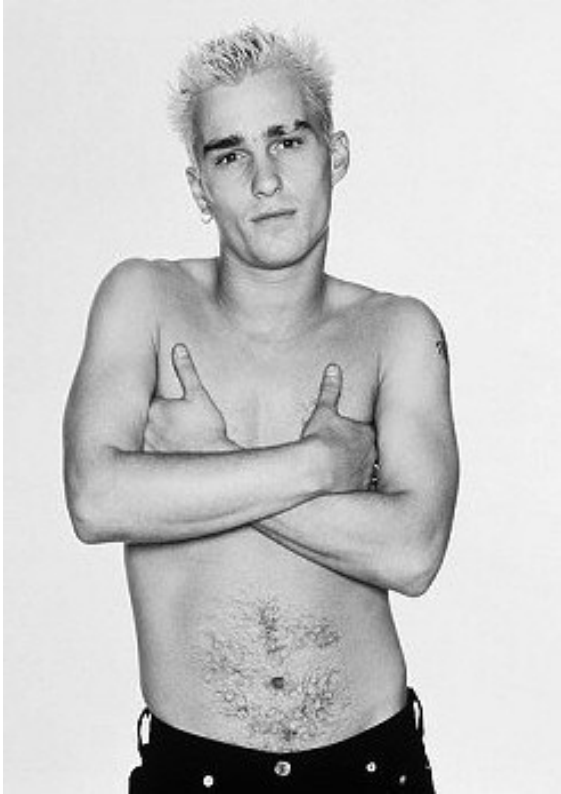
As exibições de polegar podem se tornar óbvias quando uma pessoa envia uma mensagem verbal contraditória. Tomemos, por exemplo, o advogado que se vira para o júri e em voz baixa e suave diz: 'Na minha humilde opinião, senhoras e senhores ...' enquanto exhibe os polegares e inclina a cabeça para trás 'olha para baixo do nariz'. para eles.

Um Advogado Da Velha Escola Fingindo Ser Humilde

Isso pode fazer o júri sentir que o advogado está sendo insincero ou pomposo. Se um advogado quisesse parecer humilde, ele deveria abordar o júri com o casaco aberto, as palmas das mãos abertas e inclinar-se para a frente para parecer menor.

Às vezes, os polegares se projetam dos bolsos traseiros, como se a pessoa estivesse tentando esconder sua atitude dominante. As mulheres raramente eram vistas usando displays de polegar até a década de 1960, quando começaram a usar calças e a assumir papéis de maior autoridade na sociedade.

Braços cruzados com os polegares apontando para cima é outro conjunto comum de polegares. Este é um sinal duplo, mostrando uma atitude defensiva ou negativa (braços cruzados), além de uma atitude superior revelada pelos polegares. A pessoa que usa esse aglomerado geralmente gesticula com os polegares quando fala e balança as pontas dos pés quando está de pé.



Fechar-Se, Mas Ainda Se Sentindo Superior

Afirmativo

Um dos gestos mais ubíquos da exibição do polegar é o 'polegar para cima'. Na maioria das culturas, esse gesto com a mão significa: 'Está tudo bem', 'Estou sob controle' ou 'Sou poderoso'. Quando um piloto de caça está pronto para decolar, ele faz esse gesto com a mão para garantir novamente seus companheiros de serviço, sinalizando que está pronto para fazer isso.



Recep Tayyip Erdogan E Nicolás Maduro Demonstram Confiança

O polegar também pode ser usado como um sinal de ridículo ou desrespeito quando usado para apontar para outra pessoa. Por exemplo, um cara que se inclina para o amigo, aponta para a esposa com o polegar e diz 'Ela pode incomodar às vezes', está convidando uma discussão com ela. Nesse caso, o polegar apontado para trás é usado como ponteiro para tirar sarro dela.

Conseqüentemente, apontar o polegar é irritante para a maioria das mulheres, principalmente vindo de um homem. O gesto de pressão do polegar não é comum entre as mulheres, embora elas às vezes usem o gesto para apontar para as pessoas de que não gostam.



Com Rachel, Pode Ser Um Delicado Ato De Equilíbrio. No Momento É ... "Vamos Embora, Estou Entediado".

Aleatoriamente, em casa, o clima pode ser "De jeito nenhum os caras estão destruindo minha sala de estar neste fim de semana assistindo futebol, deixando garrafas de cerveja e alimentos meio comidos espalhados por todo o lado!" Sério, porém ... sem queixas, a vida é boa.

Sumário

Os polegares foram usados como um sinal de poder e autoridade por milhares de anos. Nos tempos romanos, o polegar para cima ou para baixo significava vida ou morte para um gladiador. Mesmo sem treinamento, outros decodificam intuitivamente os sinais do polegar e parecem entender seu significado. Agora você está em uma posição não apenas para decodificar sinais de polegar, mas também para treinar a usá-los.

Capítulo 7





CAPÍTULO 7 - QUANDO ESTAMOS JULGANDO OU TENTANDO ENGANAR

Exatamente O Que Essa Mulher De Negócios Sem Sentido Está
Contemplando?

Gestos De Decepção

O problema de confiar na linguagem corporal como única fonte de informação é que os seres humanos são criaturas complexas. Um gesto não pode e não revela uma história inteira, assim como a mensagem de um livro não pode estar contida em uma palavra. O contexto é fundamental e até profissionais forenses podem ficar perplexos quando se trata de identificar as ofertas. Dito isto, observando atentamente os gestos descontrolados que aparecem quando menos se espera, você poderá detectar o enganador.

Detectar engano é muito difícil de fazer. Se você conhece a pessoa, é mais fácil, mas não é infalível. Você pode comparar comportamentos entre como ele age ao contar a verdade conhecida e quando você acha que ele pode estar tentando desviá-lo. Concentre-se em uma grande variedade de pistas. Se você acha que apenas um único gesto vai revelar o jogo, você está apenas se enganando.

Se você dissesse a verdade absoluta a todos com quem interagia, qual seria o resultado? Se você dissesse as palavras exatas que passavam pela sua mente como as pensava, que consequências isso traria? A maioria das mentiras que as pessoas contam não são do tipo venal grande, projetada por malícia, mas a variedade da "pequena mentira branca", muitas vezes pretendida como um lubrificante social com os outros e nos ajuda a manter relacionamentos amigáveis. As pessoas exageram em se desenvolver ("Uma vez corri na Maratona de Nova York") ou ofuscaremos para evitar derrubar a outra pessoa ("Você está ótima nesse vestido"). Se você dissesse a todos a verdade completa o tempo todo, você não apenas ficaria sozinho, mas também no hospital.

O que também é surpreendente, considerando o número de mentiras que se repetem, é como as pessoas pouco qualificadas parecem reconhecê-las. Parte disso é que é mais fácil acreditar em uma história que parece plausível do que verificá-la continuamente. As pessoas parecem estar automaticamente definidas com um "viés da verdade", onde é praticamente da natureza humana querer acreditar no que os outros humanos estão dizendo. Mentirosos sociais também são os indicados em estudos, mais populares do que aqueles

que continuamente dizem a verdade ... mesmo sabendo que o mentiroso social está mentindo para nós.

Pesquisa Mentira

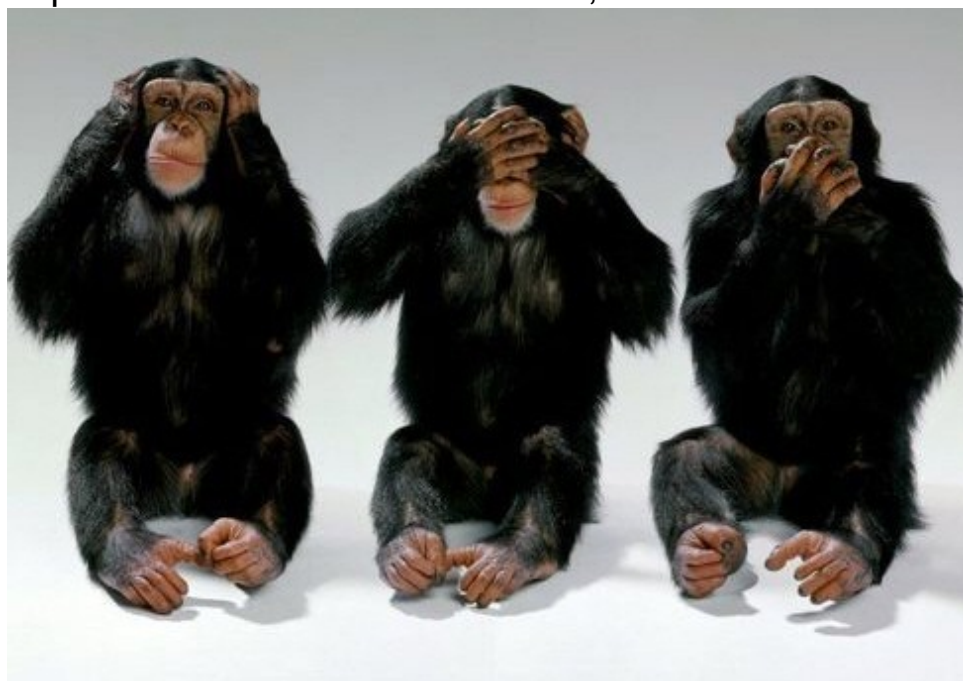
Os sinais menos confiáveis de mentir são aqueles sobre os quais uma pessoa tem mais controle, como palavras, porque uma pessoa pode ensaiar suas mentiras. De acordo com os resultados do estudo do pesquisador Robert Feldman da Universidade de Massachusetts em Amherst, as pessoas que se encontram pela primeira vez mentem uma para a outra a uma taxa duas ou três vezes a cada 10 minutos de conversa.

James Patterson, autor de *The Day America contou à The Truth*, entrevistou mais de 2.000 americanos e descobriu que 91% admitiam mentir regularmente tanto em casa quanto no trabalho. As pistas mais confiáveis para mentir são os gestos que uma pessoa faz automaticamente, porque ela tem pouco ou nenhum controle sobre elas. É provável que essas respostas ocorram durante as mentiras, porque são emocionalmente as coisas mais importantes para o mentiroso.

Então, como você pode saber quando alguém está mentindo, parando ou simplesmente pensando sobre isso? Distinguir gestos de engano, procrastinação, tédio e avaliação podem ser algumas das habilidades de observação mais importantes que você pode aprender. Nesta seção, tentaremos ajudá-lo a aprender os sinais da linguagem corporal que denunciam as pessoas quando elas estão sendo enganosas.

Os Três Macacos Sábios

Esses macacos simbolizam aqueles que não ouvem o mal, não vêem o mal e não falam o mal. Seus simples gestos face a face formam a base dos gestos de engano humano. Em termos simples, quando vemos, falamos e ouvimos mentiras ou enganos, é provável que tentemos cobrir nossa boca, olhos ou ouvidos com as mãos.



Não Ouça O Mal, Não Veja O Mal, Não Fale O Mal

As pessoas que ouvem más notícias ou testemunham um acidente terrível muitas vezes cobrem todo o rosto com as mãos para simbolicamente se impedir de ver ou ouvir as terríveis notícias. Esse foi o gesto mais observado em todo o mundo quando as pessoas ouviram falar dos aviões que voavam para as Torres Gêmeas de Nova York em 11 de setembro de 2001.

As crianças costumam usar gestos face a face abertamente quando mentem. Se uma criança mentir, muitas vezes cobrirá a boca com uma ou ambas as mãos, na tentativa de impedir que as palavras enganosas sejam divulgadas. Se ele não quer ouvir um pai repreensivo, ele simplesmente cobre os ouvidos com as mãos para bloquear o barulho. Quando ele vê algo que não quer olhar, ele cobre os olhos com as mãos ou os braços. À medida que envelhece, esses

gestos da mão para o rosto se tornam mais rápidos e menos óbvios, mas ainda ocorrem quando ele está deitado, encobrindo ou testemunhando enganos.

Esses gestos também estão associados à dúvida, incerteza ou exagero. Desmond Morris conduziu uma pesquisa em que os enfermeiros foram instruídos a mentir para seus pacientes sobre sua saúde em uma situação de dramatização. As enfermeiras que mentiram mostraram maior frequência de gestos corpo a corpo do que aquelas que contaram a verdade aos pacientes.

Homens e mulheres também aumentam seu número de goles de saliva ao mentir, mas isso geralmente é perceptível apenas nos homens, pois eles têm um pomo-de-adão aumentado.

Discutiremos os gestos individualmente e isoladamente, mas não é assim que geralmente ocorrem na vida real. Eles fazem parte de um grupo de gestos maior e devem ser estudados da mesma maneira que as palavras em uma frase, ou seja, como cada palavra é relevante para outras palavras e para o contexto geral em que são usadas. Quando alguém usa um gesto frente a frente, nem sempre significa que ele ou ela está mentindo. Isso indica, no entanto, que a pessoa pode estar retendo informações e a observação adicional de outros grupos de gestos pode confirmar ou negar suas suspeitas. É importante que você evite interpretar um único gesto mão-a-face isoladamente.

Embora não haja um único movimento garantido, expressão facial ou contração muscular que confirme que alguém está mentindo, existem vários grupos que você pode aprender a reconhecer, o que aumentará drasticamente suas chances de detectar uma mentira.

Alteração E Supressão De Expressões Faciais

O rosto é usado mais do que qualquer outra parte do corpo para encobrir mentiras. Usamos sorrisos, acenos e piscadelas na tentativa de encobrir, mas, infelizmente, para nós, os sinais do corpo dirão a verdade e há uma falta de congruência entre os gestos corporais e os sinais faciais. Nossas atitudes e emoções são continuamente reveladas em nossos rostos e desconhecemos completamente a maior parte do tempo.

Quando vamos tentar esconder uma mentira, ou um certo pensamento surge em nossa mente, isso pode ser demonstrado por uma fração de segundo em nosso rosto. Normalmente, interpretamos o toque rápido de alguém como uma coceira, ou quando, quando pousam a mão no rosto, estão profundamente interessados em nós, sem nunca suspeitar que estamos os entediando até a morte.

Um rosto composto, sem expressão, é o que pode estar escondendo a emoção. É uma técnica conhecida como colocar uma 'cara de pôquer' e é a maneira mais fácil e bem-sucedida de ocultar o que você prefere não mostrar. Olhos estreitos, testa tensa e músculos tensos da mandíbula são pequenos e sutis sinais de que uma emoção está sendo suprimida.

Digamos que você esteja no funeral de um amigo querido. Enquanto o que você realmente quer fazer é chorar incontrolavelmente, você sente que é inadequado expor suas emoções abertamente. Você voluntariamente compõe sua expressão facial, substituindo seu instinto de chorar por uma pose de lábios cerrados ou até um leve sorriso enquanto as pessoas pagam suas condolências. Os sinais de oferta são que seus olhos estão cheios de luto, sua testa está retendo tensão e seu sorriso está ligeiramente contorcido. Seus lábios podem tremer quando você luta para conter sua emoção e enganar os outros a pensar que você está aguentando bem.

As Mulheres Têm Mais Talento

As mulheres são melhores em ler emoções e, portanto, melhor em manipular outras pessoas com uma mentira apropriada. Essa característica é observada em meninas que choram em simpatia com outros bebês e pode fazer com que outros bebês chorem simplesmente explodindo em lágrimas à vontade. Sanjida O'Connell, PhD, autora de *Mindreading*, conduziu um estudo de cinco meses sobre como mentimos e também concluiu que as mulheres são muito melhores mentirosas do que os homens.

Ela descobriu que as mulheres contam mentiras mais complicadas do que os homens, enquanto os homens contam mentiras simples, como 'Meu carro ficou sem combustível' ou 'A bateria do meu celular acabou - é por isso que não pude ligar para você'. Ela também descobriu que acredita-se que pessoas atraentes são mais atraentes do que pessoas pouco atraentes, explicando por que líderes como John F. Kennedy e Bill Clinton conseguiram se safar tanto quanto eles.

Por Que É Difícil Mentir

A dificuldade em mentir é que a mente subconsciente age de maneira automática e independente da nossa mentira verbal, de modo que a linguagem corporal nos denuncia. É por isso que as pessoas que raramente contam mentiras são facilmente capturadas, independentemente de quão convincentes possam parecer. No momento em que começam a mentir, seu corpo envia sinais contraditórios, e eles nos dão a sensação de que não estão dizendo a verdade.

Durante a mentira, o subconsciente envia energia nervosa que aparece como um gesto que pode contradizer o que foi dito. Mentirosos profissionais, como políticos, advogados, atores e locutores de televisão, refinaram seus gestos corporais até o ponto em que é difícil "ver" a mentira, e as pessoas se apaixonam por ela, gancho, linha e chumbada.

Eles fazem isso de uma de duas maneiras. Primeiro, eles praticam o que "parecem" os gestos certos quando contam a mentira, mas isso só funciona quando praticam contar muitas mentiras por longos períodos de tempo. Segundo, eles podem reduzir seus gestos para não usar gestos positivos ou negativos enquanto estão mentindo, mas isso também é difícil de fazer.

Faça este teste simples - conte uma mentira deliberada a alguém pessoalmente e faça um esforço consciente para suprimir todos os gestos corporais. Mesmo quando seus principais gestos corporais são conscientemente suprimidos, numerosas micro-expressões pequenas ainda serão transmitidas. Isso inclui espasmos musculares faciais, dilatação e contração das pupilas, sudorese, bochechas coradas, taxa de piscar de olhos aumentando de 10 piscadas por minuto para até 50 piscadas por minuto e muitos outros micro-sinais que indicam fraude. Pesquisas usando câmeras de câmera lenta mostram que esses micro-gestos podem ocorrer em uma fração de segundo e são apenas pessoas como entrevistadores profissionais, vendedores e os mais perspicazes que podem lê-los.

É óbvio, então, que, para poder mentir com sucesso, você precisa esconder seu corpo ou ficar fora de vista. A interrogação envolve colocar a pessoa em uma cadeira ao ar livre ou colocá-la sob luzes com o corpo à vista dos interrogadores; suas mentiras são muito mais fáceis de ver nessas circunstâncias. Mentir é mais fácil se você estiver sentado atrás de uma mesa onde seu corpo está parcialmente escondido, espiando por cima de uma cerca ou por trás de uma porta fechada. As melhores maneiras de mentir são através de textos telefônicos, e-mail ou, por último, por voz no telefone.

Gestos Comuns Da Mentira

1. Cobrindo a boca

A mão cobre a boca enquanto o cérebro instrui subconscientemente a tentar suprimir as palavras enganosas, ou em outros casos não intencionais, que estão sendo ditas. Às vezes, esse gesto pode levar apenas alguns dedos sobre a boca ou até um punho fechado, mas seu significado permanece o mesmo.



Tom Hanks Cobrindo A Boca Depois De Xingar Acidentalmente Na TV

Algumas pessoas tentam disfarçar o gesto de cobrir a boca dando uma tosse falsa. Quando os atores interpretam bandidos ou criminosos, eles costumam usar esse gesto ao discutir atividades criminosas com outros bandidos ou ao serem interrogados pela polícia, para que o público saiba que está sendo secreto ou desonesto.

Se a pessoa que está falando usa esse gesto, isso indica que ela pode estar mentindo. Se eles cobrirem a boca enquanto você estiver falando, isso pode mostrar que eles podem sentir que você está escondendo algo. Um dos pontos mais perturbadores que um palestrante pode ver é o público usando esse gesto enquanto fala. Um orador deve parar e perguntar: 'Alguém gostaria de fazer uma

pergunta?' ou "Vejo algumas pessoas discordarem. Vamos fazer perguntas. Isso permite que as objeções do público sejam expostas, dando ao palestrante a oportunidade de qualificar declarações e responder a perguntas, da mesma maneira que faria se eles tivessem os braços cruzados.

Cobrir a boca pode aparecer em uma forma de tecla mais baixa como o gesto '*Shhh*', onde um dedo é colocado verticalmente sobre os lábios. Isso poderia ser um produto dos pais de alguém usando o gesto quando ele era criança. Quando adulto, a pessoa o usa na tentativa de dizer a si mesma para não dizer algo que está sentindo. O ponto é que ele alerta sobre algo que está sendo retido.



Se Seus Pais Ou Responsáveis Usaram Esse Gesto Quando Você Era Criança, Há Uma Boa Chance De Que Agora Esteja Em Seu Repertório Adulto

2. Tocando no nariz

Às vezes, o contato com o nariz pode ser muito rápido embaixo do nariz ou pode ser um toque rápido, quase imperceptível. As mulheres executam esse gesto com movimentos menores do que os homens, talvez para evitar borrar a maquiagem.

O importante é lembrar que esse tipo de ação deve ser lido em clusters e em contexto; a pessoa pode ter febre do feno ou resfriado.



Megan Fox Tocando Seu Nariz

Cientistas da Fundação de Pesquisa e Tratamento do Cheiro e do Sabor, em Chicago, descobriram que quando você mente, substâncias químicas conhecidas como catecolaminas são liberadas, causando inchaço nos tecidos dentro do nariz. Eles usaram câmeras de imagem especiais que mostram o fluxo sanguíneo no corpo para revelar que a mentira intencional também causa um aumento na pressão sanguínea.

Essa tecnologia indica que o nariz humano realmente se expande com o sangue durante a mentira e é conhecido como o 'Efeito Pinóquio'. O aumento da pressão arterial infla o nariz e causa formigamento nas terminações nervosas do nariz,

resultando em uma ação rápida de esfregar o nariz com a mão para satisfazer a "coceira".

Você não pode ver o inchaço a olho nu, mas é isso que parece causar o gesto do nariz. O mesmo fenômeno ocorre quando uma pessoa está chateada, ansiosa ou com raiva.



O neurologista americano Alan Hirsch e o psiquiatra Charles Wolf fizeram uma extensa análise do testemunho de Bill Clinton ao Grande Júri sobre seu caso com Monica Lewinsky e descobriram que, quando ele dizia a verdade, raramente tocava o nariz. Quando mentiu, no entanto, ele franziu a testa antes de responder e tocou o nariz uma vez a cada quatro minutos, totalizando 26 toques no nariz. Por outro lado, Bill Clinton não tocou no nariz quando respondeu com sinceridade, disseram eles.

'Eu Não Tive Relações Sexuais Com Aquela Mulher!'

3. Que tal um nariz com coceira?

A coceira no nariz de uma pessoa é normalmente satisfeita por uma ação deliberada de esfregar ou arranhar, em oposição aos movimentos leves do gesto de toque do nariz. Tal como acontece com a cobertura da boca, o toque nasal pode ser usado tanto pelo falante para disfarçar seu próprio engano quanto pelo ouvinte que duvida das palavras do falante. Uma coceira é geralmente um gesto repetitivo isolado e é incongruente ou fora de contexto com a conversa geral da pessoa.

4. A Massagem Nos Olhos

"Não vê mal", disse um dos macacos sábios. Quando uma criança não quer olhar para algo, ela cobre os olhos com uma ou as duas mãos. Quando um adulto não quer olhar para algo desagradável, é provável que ocorra uma fricção nos olhos.

Esfregar os olhos é a tentativa do cérebro de bloquear o engano, a dúvida ou a coisa desagradável que vê, ou evitar ter que olhar para o rosto da pessoa que está sendo enganada. Os homens geralmente esfregam os olhos vigorosamente e, se a mentira é realmente grande, muitas vezes desviam o olhar. As mulheres são menos propensas a usar o Eye Rub - em vez disso, elas usam movimentos de toque pequenos e delicados logo abaixo do olho, porque elas foram condicionadas como meninas para evitar gestos robustos ou para evitar maquiagem borrada. Eles também evitam o olhar do ouvinte ao desviar o olhar.



O Esfregar Dos Olhos E O Sulco Da Testa Sugerem Que O Ex-Secretário Geral Da ONU, Kofi Annan, Acabou De Ouvir Ou Ver Algo Que Ele Acredita Ser Enganoso.

"Mentir entre os dentes" é uma frase comumente usada. Refere-se a um conjunto de gestos de dentes cerrados e a um sorriso

falso, combinado com esfregar os olhos. Os atores costumam usar esse gesto para retratar a falta de sinceridade.

5. O Puxão Da Orelha

Imagine que você diga a alguém: 'Custa apenas US \$ 900 e a pessoa dá um tapa na orelha, desvia o olhar para o lado e diz: ' Parece um bom negócio para mim. ' Esta é uma tentativa simbólica do ouvinte de "não ouvir o mal": tentar bloquear as palavras que está ouvindo, colocando a mão ao redor ou sobre a orelha ou puxando o lóbulo da orelha. Esta é a versão adulta de um gesto de cobrir os ouvidos usado por crianças que desejam bloquear as palestras de seus pais.

Outras variações de puxões na orelha incluem esfregar a parte de trás da orelha, esfregar a ponta dos dedos para frente e para trás dentro da orelha, puxar o lóbulo da orelha ou dobrar toda a orelha para a frente para cobrir o orifício da orelha.



A Estrela Do Tênis, Maria Sharapova, Respondeu A Uma Pergunta Sobre Sua Longevidade Percebida Na Quadra De Tênis. "Não É Algo Que Eu Quero Pensar

Puxar um ouvido também pode ser um sinal de que a pessoa já ouviu o suficiente ou pode querer falar. Assim como tocar o nariz, puxar a orelha é usado por uma pessoa que está experimentando ansiedade. Na Itália, no entanto, esse gesto é usado para indicar que alguém é efeminado ou gay.

6. O Arranhão No Pescoço

O dedo indicador - geralmente da mão que escreve - coça a lateral do pescoço abaixo do lóbulo da orelha. Nossas observações deste gesto revelam que a pessoa coça uma média de cinco vezes.

Esse gesto é um sinal de dúvida ou incerteza e é característico da pessoa que diz: 'Não tenho certeza se concordo'. É muito perceptível quando a linguagem verbal a contradiz; como exemplo, quando a pessoa diz algo como: 'Eu posso entender como você se sente', mas o *risco* no *pescoço* indica que não.



Mostrando Incerteza



7. **Puxar O Colar**

Desmond Morris foi um dos primeiros a descobrir que as mentiras causam uma sensação de formigamento nos delicados tecidos faciais e do pescoço, e foi necessário esfregar ou arranhar para satisfazê-lo. Isso não apenas explica o motivo pelo qual as pessoas incertas coçam o pescoço, mas também uma boa explicação sobre o motivo pelo qual algumas pessoas usam o *colarinho* quando mentem e suspeitam que foram pegos. O aumento da pressão sanguínea causada pelo engano causa suor no pescoço quando o enganador sente que você suspeita que ele não está dizendo a verdade.

Ficando Quente Sob o Colar

Também ocorre quando uma pessoa está com raiva ou frustrada e precisa puxar a gola para longe do pescoço, na tentativa de deixar o ar fresco circular. Quando vir alguém usar esse gesto, pergunte: 'Você pode repetir isso, por favor?' ou "Você poderia esclarecer esse ponto, por favor?" Isso pode fazer com que o pretendente enganador denuncie o jogo.

8. Dedos Na Boca



Essa é uma tentativa inconsciente da pessoa de reverter para a segurança da criança chupando o seio da mãe e ocorre quando a pessoa se sente pressionada. Uma criança pequena substitui o polegar ou um cobertor pelo seio de sua mãe e, quando adulto, coloca os dedos na boca e chupa cigarros, canetas e copos de cachimbo e mastiga chiclete.

A maioria dos gestos mão-na-boca pode estar ligada à mentira ou ao engano, mas o gesto com os *dedos na boca* é uma indicação externa de uma necessidade interna de segurança, de modo que dar à pessoa garantias e garantias é um movimento positivo.

9. Gestos De Avaliação E Procrastinação

Diz-se que um bom orador é aquele que "instintivamente" sabe quando seu público está interessado no que ele está dizendo e também sabe quando seus ouvintes já tiveram o suficiente. Um bom vendedor percebe quando está apertando os botões quentes do cliente e descobrindo onde está o interesse do comprador. Todo apresentador conhece o sentimento de vazio que resulta quando ele ou ela está fazendo uma apresentação para alguém que fala muito pouco e fica sentado assistindo. Felizmente, existem vários gestos de *mão na bochecha* e *mão na queixo* que podem ser usados como um termômetro para testar o quão quente ou fria a atitude da outra pessoa é e para dizer ao orador como está se saindo.

10. Tédio

Quando o ouvinte começa a usar a mão para apoiar a cabeça, é um sinal de que o tédio se instalou e sua mão de apoio é uma tentativa de manter a cabeça erguida para impedir que adormeça. O grau de tédio do ouvinte está relacionado à medida em que seu braço e mão estão apoiando sua cabeça. Geralmente começa com o queixo sendo apoiado pelo polegar e depois pelo punho conforme o interesse diminui. Extrema falta de interesse é demonstrado quando a cabeça é totalmente apoiada pela mão (veja a ilustração), e o sinal de tédio final ocorre quando a cabeça é totalmente apoiada pelas mãos e os roncos são evidentes.



A Mão Apoiando A Cabeça Para Parar De Adormecer

Bater os dedos na mesa e bater continuamente com os pés no chão são frequentemente mal interpretados pelos falantes profissionais como sinais de tédio, mas na verdade sinalizam impaciência. Se você estiver se dirigindo a um grupo de pessoas e perceber esses sinais, deve-se fazer uma jogada estratégica para envolver o baterista ou o tocador de pés na conversa para evitar o efeito negativo sobre os outros ouvintes. Qualquer público que mostre sinais de tédio e impaciência juntos está dizendo ao orador que é hora de ele terminar.

A velocidade do toque no dedo ou pé está relacionada à extensão da impaciência da pessoa - quanto mais rápido o toque,

mais impaciente o ouvinte se torna.

11. Gestos De Avaliação

A avaliação é mostrada com a mão fechada apoiada no queixo ou na bochecha, geralmente com o dedo indicador apontando para cima. Quando a pessoa começa a perder o interesse, mas ainda quer parecer interessada por cortesias, a posição muda, de modo que o calcanhar da palma da mão apóia a cabeça quando o tédio se instala.

Avaliação Interessada -
A Cabeça Se Sustenta E A
Mão Repousa Sobre A
Bochecha





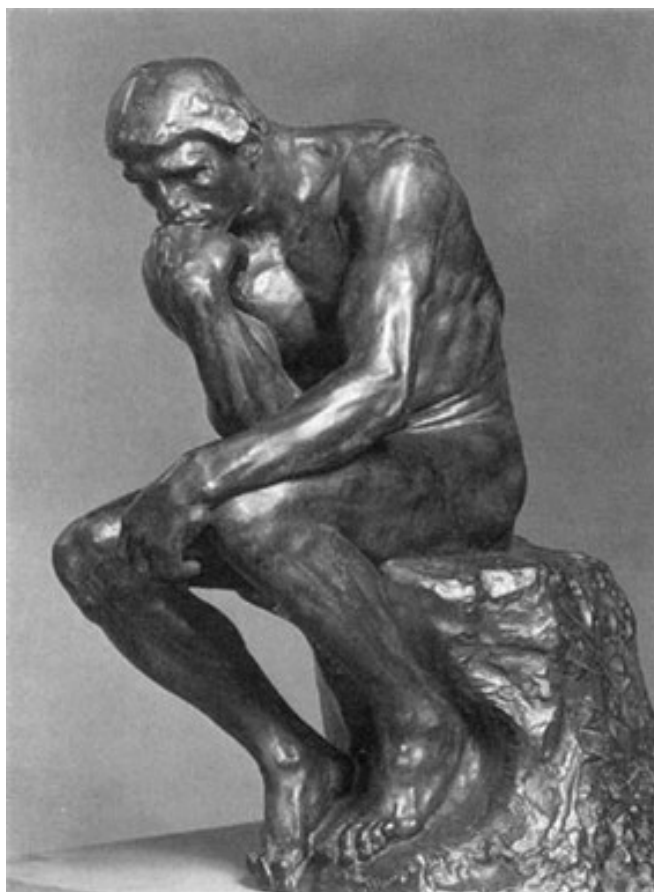
Os gerentes de nível médio costumam usar esse gesto para fingir interesse pelo presidente da empresa, que está fazendo um discurso chato e chato. Infelizmente para eles, no entanto, assim que a mão começa a apoiar a cabeça de alguma forma, isso afasta o jogo e o presidente provavelmente sentirá que alguns dos gerentes estão sendo insinceros ou usando falsos elogios.

Tendo Pensamentos Negativos

O interesse genuíno é demonstrado quando a mão repousa levemente na bochecha e não é usada como apoio de cabeça. Quando o dedo indicador aponta verticalmente para cima da bochecha e o polegar apoia o queixo, o ouvinte está tendo pensamentos negativos ou críticos sobre o interlocutor ou o sujeito. Às vezes, o dedo indicador pode esfregar ou puxar o olho à medida que os pensamentos negativos continuam.



Ela Já Ouviu O Suficiente Ou Não Está Impressionada



Esse gesto é frequentemente confundido com um sinal de interesse, mas o polegar de apoio sob o queixo diz a verdade sobre a atitude crítica. Manter um agrupamento de gestos afeta a atitude de uma pessoa; portanto, quanto mais tempo a pessoa a mantém, mais sua atitude

crítica permanecerá. Esse agrupamento de gestos é um sinal de que a ação imediata é requerida pelo falante, envolvendo o ouvinte no que ele está dizendo ou terminando o encontro. Um simples movimento, como entregar algo ao ouvinte para alterar sua pose, pode causar uma mudança de atitude.

O Pensador De Rodin Mostrou Uma Atitude Pensativa E Avaliativa, Mas A Postura Corporal E A Mão Apoiando A Cabeça Também Revelam Uma Pessoa Abatida

12. O Entrevistado Mentiroso

Certa vez, entrevistamos um homem para um emprego que havia chegado ao país do exterior.

Durante a entrevista, ele manteve os braços e as pernas cruzados, usou grupos críticos de avaliação, teve muito pouco uso da palma da mão e desviou o olhar com frequência. Algo o estava obviamente preocupando, mas nos estágios iniciais da entrevista havia informações inadequadas para avaliar com precisão seus gestos negativos. Foram feitas perguntas sobre seus empregadores anteriores em sua terra natal. Suas respostas incluíram uma série de gestos de esfregar os olhos e tocar o nariz e ele continuou a desviar o olhar.

Foi tomada a decisão de não contratá-lo, com base no que tínhamos visto em oposição ao que ele havia dito. Curiosos sobre seus aparentes gestos de engano, verificamos suas referências no exterior, descobrindo que ele havia mentido em vários aspectos sobre seu emprego anterior. Ele provavelmente presumiu que um empregador em potencial não se incomodaria em verificar referências no exterior. Sem uma consciência dos sinais e sinais da linguagem corporal, uma má contratação poderia ter sido feita com facilidade.

13. Acariciar O Queixo

Da próxima vez que tiver a oportunidade de apresentar uma ideia a um grupo de pessoas, observe-as com cuidado ao dar a ideia e você pode perceber que a maioria trará uma mão para o rosto e usará um gesto de avaliação. Quando você chega ao final de sua apresentação e pede ao grupo que dê opiniões ou sugestões sobre suas idéias, os gestos de avaliação geralmente param e um gesto de *acariciar o queixo*



começa. Esse golpe no queixo é o sinal de que o ouvinte está.



Quando você pedir a decisão dos ouvintes e eles começarem a acariciar o queixo, os próximos gestos indicarão se a decisão é negativa ou positiva. Sua melhor estratégia é ficar quieta e assistir os próximos gestos, o que indicará a decisão tomada. Por exemplo, se o golpe no queixo for seguido por braços e pernas cruzados e a pessoa se sentar na cadeira, é uma aposta justa que a resposta será "não". Isso oferece a você uma oportunidade inicial de revender os benefícios antes que a outra pessoa verbalize 'não' e torne mais difícil chegar a um acordo.

Se o golpe do queixo for seguido inclinando-se para a frente com os braços abertos ou pegando sua proposta ou amostra, é provável que você tenha um 'sim' e possa prosseguir como se estivesse de acordo.

14. Stalling Clusters

Às vezes, alguém que usa óculos segue um grupo de avaliação tirando os óculos e colocando um braço da armação na boca, em vez de usar o golpe do queixo ao tomar sua decisão. Um fumante de cigarro vai fumar um pouco. Quando uma pessoa coloca uma caneta ou um dedo na boca depois de você ter tomado uma decisão, é um sinal de que não tem certeza e é necessária segurança. O objeto na boca permite que ele pare e não sinta nenhuma urgência em dar uma resposta imediata.

Às vezes, os gestos de tédio, avaliação e tomada de decisão são combinados, cada um mostrando diferentes elementos da atitude da pessoa.

A próxima imagem mostra o gesto de avaliação movido para o queixo e a mão também pode estar acariciando o queixo. Essa pessoa está avaliando a proposição e tirando conclusões simultaneamente.



Cluster De Avaliação / Tomada De Decisão

Quando o ouvinte começa a perder o interesse no interlocutor, a cabeça começa a repousar na mão. A imagem subsequente mostra a avaliação com a cabeça apoiada pelos dedos à medida que o ouvinte se torna menos interessado.



15. Esfregar a Cabeça e Gestos de Tapa

Quando você diz que alguém "lhe dá uma dor no pescoço", você está se referindo à reação antiga dos pequenos músculos eretores da pila no pescoço - freqüentemente chamados arrepios - tentando fazer com que sua pele inexistente se arrepie para se sentir pareça mais intimidador porque você está se sentindo ameaçado ou com raiva. É a mesma reação de arrepiar um cão raivoso quando é confrontado por outro cão potencialmente hostil. Essa reação causa a sensação de formigamento na nuca quando você se sente frustrado ou com medo. Você costuma esfregar a mão sobre a área para satisfazer a sensação.



Gesto De "Dor No Pescoço"

Vamos supor, por exemplo, que você pediu a alguém que lhe fizesse um pequeno favor e que eles haviam esquecido de fazê-lo. Quando você pede o resultado, eles batem na testa ou na nuca, como se fossem simbolicamente batendo-se. Embora o tapa na cabeça seja usado para comunicar o esquecimento, é importante observar se eles batem na testa ou no pescoço. Se eles baterem na testa, eles sinalizam que não são intimidados por você mencionar o esquecimento deles. Quando eles batem na parte de

trás do pescoço para satisfazer os músculos eretores da pila levantados, no entanto, isso diz que você é literalmente uma "dor no pescoço" por mencioná-lo. Se a pessoa bater na traseira, no entanto ...

Gerard Nierenberg, do Instituto de Negociação de Nova York, descobriu que aqueles que habitualmente esfregam a nuca tendem a ser negativos ou críticos, enquanto aqueles que habitualmente esfregam a testa para não verbalizar um erro tendem a ser mais abertos e maleável.



Punição Pessoal Por Um Tapa Na Própria Pessoa

Adquirir a capacidade de interpretar com precisão os gestos corpo a corpo em um determinado conjunto de circunstâncias requer tempo e observação. Quando uma pessoa usa qualquer um dos gestos corpo a corpo discutidos neste capítulo, é razoável assumir que um pensamento negativo entrou em sua mente. A questão é, no entanto, qual é o pensamento negativo? Pode haver dúvida, engano, incerteza, exagero, apreensão ou mentira total. A habilidade real é a capacidade de interpretar qual negativo é o correto. Isso pode ser feito da melhor maneira possível, analisando os gestos que precedem o gesto da mão na cara e interpretando-o no contexto.

16. Por Que Adam Sempre Se Perdia No Xadrez

Um amigo, Adam, gosta de jogar xadrez. Nós o desafiamos a um jogo e secretamente gravamos um vídeo para análise posterior de sua linguagem corporal. O vídeo revelou que Adam frequentemente esfregava a orelha ou tocava o nariz durante o jogo, mas apenas quando não tinha certeza do próximo passo. Quando sinalizamos a intenção de mover uma peça de xadrez tocando nela, a linguagem corporal de Adam sinalizaria o que ele pensava sobre a mudança proposta.

Se ele sentisse que poderia vencer um movimento, e provavelmente já tivesse pensado em um contra-movimento, sinalizaria sua confiança por Steepling; quando estava inseguro ou infeliz, usava o protetor bucal, o puxão da orelha ou o arranhão no pescoço. Isso aconteceu com tanta previsibilidade que, para o esporte, explicamos secretamente as narrativas de Adam aos outros membros do grupo de xadrez. Logo a maioria do grupo poderia derrotar o pobre Adam antecipando seus pensamentos a partir da linguagem corporal. Adam não era um cara feliz, ficando confuso com sua súbita perda de xadrez jogando proezas.

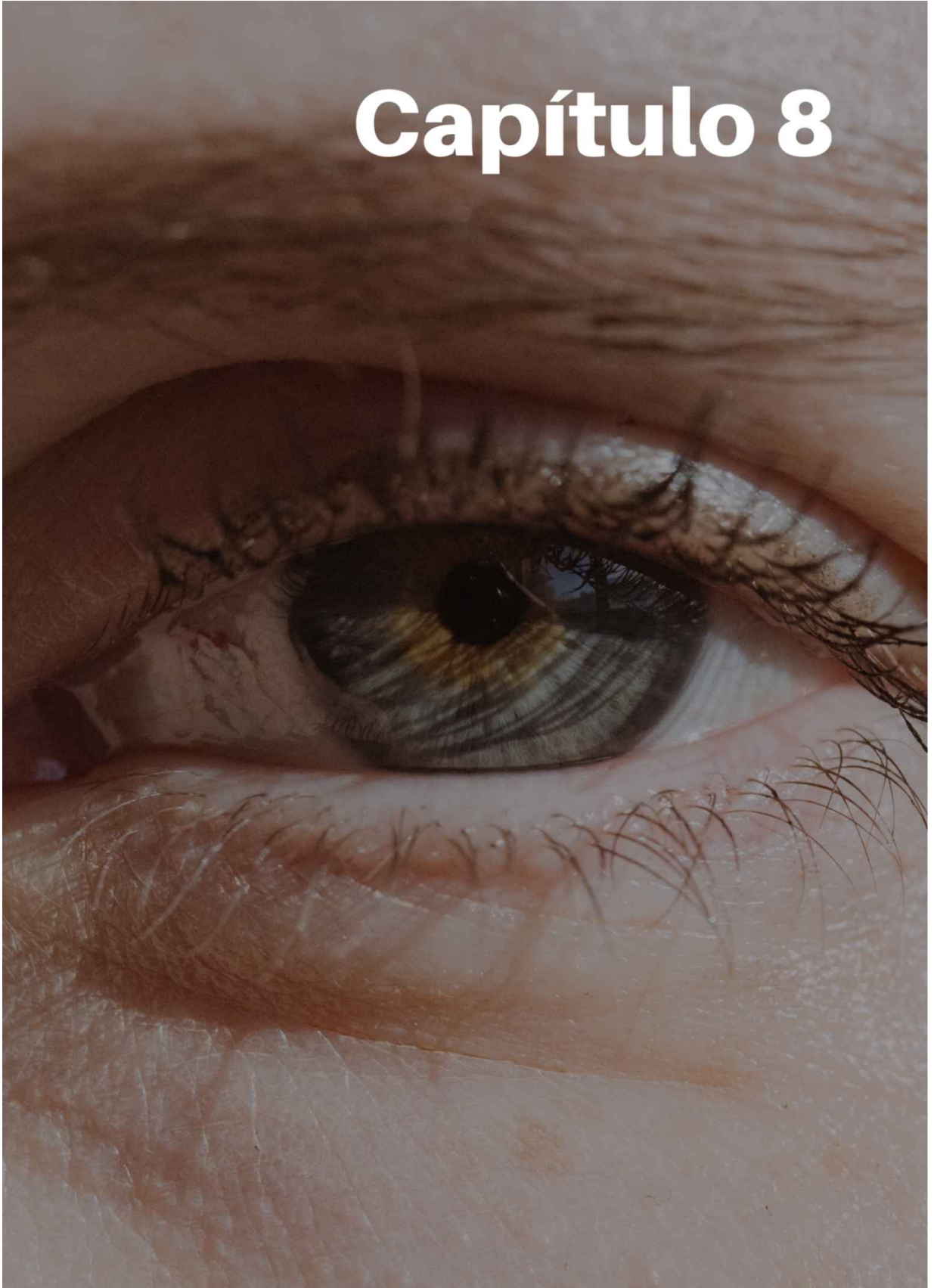
17. O Duplo Significado

Durante uma entrevista simulada de dramatização, um entrevistado repentinamente cobriu a boca e esfregou o nariz após receber uma pergunta do entrevistador. Ele usou o protetor bucal por alguns segundos antes de responder e depois voltou à sua pose aberta. Até aquele momento da dramatização, o entrevistado mantinha uma postura aberta, as palmas das mãos visíveis, acenando com a cabeça e inclinando-se para a frente quando respondia às perguntas, então pensamos que os gestos poderiam ter sido isolados ou fora de contexto.

Ao revisar um vídeo da entrevista, perguntamos a ele sobre o gesto mão-a-boca e ele disse que quando lhe fizeram a pergunta, ele pensou que poderia ter respondido de duas maneiras: uma negativa e uma positiva. Enquanto pensava na resposta negativa e em como o entrevistador poderia reagir, ele cobriu a boca. Quando ele pensou na resposta positiva, no entanto, sua mão caiu da boca e ele retomou uma postura aberta. Sua incerteza sobre a possível reação do entrevistador à resposta negativa resultou na repentina cobertura da boca.

Isso ilustra como pode ser fácil interpretar mal um gesto da mão na cara e tirar conclusões erradas.

Capítulo 8



CAPÍTULO 8- CLUBES DOS OLHOS

Muito do nosso tempo cara a cara com as pessoas é gasto olhando para seus rostos. Os sinais que eles emitem com os olhos desempenham um papel vital na revelação de seus pensamentos e atitudes. De fato, de todos os nossos sinais de linguagem corporal, os olhos revelam nossos pensamentos e emoções com mais precisão. Eles são colocados na posição focal mais forte do corpo e, como as pupilas respondem inconscientemente a estímulos, elas não podem ser manipuladas ou controladas artificialmente.

Seus olhos são a porta de entrada para a alma e refletem o que está acontecendo dentro de você. Eles também são o meio de ver o que está acontecendo dentro de outra pessoa. Quando as pessoas se encontram pela primeira vez, fazem uma série de julgamentos rápidos entre si, baseadas principalmente no que veem.

A comunicação através dos nossos olhos é certamente uma via de mão dupla em nossa sociedade complexa; somos interdependentes entre si. O contato visual ajuda a regular a conversa. Algumas pessoas instintivamente sabem como usar os olhos em proveito próprio, obter simpatia, transmitir interesse sexual ou transmitir a mensagem 'Fique longe!' Com a prática, seus olhos podem falar as mensagens que você não ousa dizer em voz alta. Observamos o papel que os olhos desempenham na comunicação de seus sentimentos e intenções. Ao longo de sua vida, você descobre como usar os olhos para chamar atenção, demonstrar interesse, demonstrar desaprovação, criar sentimentos íntimos e demonstrar domínio. Aqui, examinaremos como ler os sinais oculares que outros lhe dão.



Alguns Homens Têm A Capacidade De Ver Através De Superfícies Sólidas

18. O Poder De Manter Um Olhar

Estabelecer e manter o contato visual confortavelmente com outra pessoa pode ser a base para uma comunicação bem-sucedida, proporcionando a você e à pessoa com quem está se comunicando uma sensação de bem-estar e confiança. Às vezes, o contato visual pode ser desconfortável, como quando a outra pessoa parece desonesta, indigna de confiança ou zangada. Se a interação é confortável ou não, isso tem a ver, em parte, com a maneira como uma pessoa olha ou não olha para você. A intensidade e o tempo que ela segura seus olhos influenciam o significado do olhar. As seções a seguir explicam as diferentes atitudes que um olhar fixo pode significar.

Quando uma pessoa olha para você, ela está dizendo uma de duas coisas: elas a acham atraente ou interessante, ou podem estar sentindo alguma raiva ou hostilidade em relação a você por qualquer motivo e estão lhe oferecendo um desafio não verbal. Como você diz a diferença? Veja as pupilas: no primeiro caso, as pupilas devem estar dilatadas; no segundo, os alunos são contraídos.

19. Ajustando A Largura Da Pupila

Confúcio disse: 'Olhe para as pupilas de uma pessoa. Ele não pode se esconder. Em determinadas condições de luz, seus alunos se dilatam ou contraem à medida que sua atitude e humor mudam de positivo para negativo e vice-versa. Quando alguém fica excitado, suas pupilas podem dilatar até quatro vezes o tamanho original. Por outro lado, um humor irritado e negativo faz com que os alunos se contraíam com 'olhos redondos' ou 'olhos de cobra'. Olhos mais claros podem parecer mais atraentes porque é mais fácil ver a dilatação ocorrendo.



'Olhos Lustrosos

20. Estudo Dos Alunos

O biopsicologista da Universidade de Chicago, Eckhard Hess, desenvolveu pupilometria para avaliar o tamanho da pupila do olho como um meio de medir emoções ou interesses. Hess descobriu que o aluno aumenta quando alguém olha para algo que o estimula. Quando alguém olha para coisas desinteressantes ou pessoalmente desagradáveis, talvez cenas de guerra ou pessoas com deficiência, como exemplo, os alunos se contraem. Em um dos estudos de Hess, homens heterossexuais foram mostrados fotografias retocadas de mulheres.

Em metade das fotografias, as pupilas das mulheres foram feitas para parecer maiores, na outra metade as pupilas foram feitas para parecer menores. Com poucas exceções, os homens perceberam as mulheres com as pupilas maiores como mais atraentes e amigáveis do que as mesmas mulheres cujas pupilas pareciam menores. Quando perguntados por que eles acharam um grupo de mulheres mais atraente que o outro, os homens não conseguiram dar uma resposta. Nenhum dos homens comentou sobre a diferença no tamanho das pupilas.

Retocar fotografias de modelos masculinos e femininos para anúncios impressos é prática comum. Os alunos são ampliados para tornar os modelos mais atraentes e atraentes. As vendas de produtos manufaturados aumentam de forma mensurável, onde closes do rosto são usados para promover mercadorias, especialmente no mundo da moda, cosméticos e produtos para o cabelo.



Curiosamente, Hess também descobriu que os aumentos no tamanho da pupila estão correlacionados positivamente com a atividade mental de resolução de problemas, dilatando-se para o tamanho máximo quando uma pessoa chega a uma solução de problemas.

Qual Foto Você Acha Mais Atraente?

Os olhos são um sinal fundamental no namoro e o objetivo da maquiagem dos olhos é enfatizar a exibição dos olhos. Se uma mulher é atraída por um homem, suas pupilas se dilatam automaticamente e é provável que ele decodifique corretamente esse sinal subconscientemente sem saber. É por isso que os encontros românticos são mais bem-sucedidos em locais pouco iluminados, porque as pupilas de todos se dilatam e criam a impressão de que os casais estão interessados um no outro.

Quando os amantes olham profundamente nos olhos um do outro, estão sem saber procurando sinais de dilatação da pupila e cada um fica excitado com a dilatação das pupilas do outro. A pesquisa mostrou que, quando os filmes pornográficos são mostrados aos homens, suas pupilas podem se dilatar até quase três vezes o seu tamanho. Pesquisas mostram que os olhos da maioria das mulheres se dilatam ao olhar para imagens de outras mães e crianças. Na próxima vez que você tiver uma chance, observe uma mãe observando seu filho recém-nascido. Bebês e crianças pequenas têm pupilas maiores que os adultos, e as

pupilas se dilatam constantemente quando os adultos estão presentes, na tentativa de parecer o mais atraente possível e, portanto, recebem atenção constante. É por isso que os brinquedos infantis mais vendidos quase sempre têm alunos superdimensionados.

A pesquisa também mostra que a dilatação da pupila tem um efeito recíproco na pessoa que vê as pupilas dilatadas. Homens olhando fotos de mulheres com pupilas dilatadas mostraram maior dilatação das pupilas do que quando olhavam fotos de mulheres com pupilas contraídas.

Faça O Teste Do Aluno

A capacidade de decodificar a dilatação da pupila é conectada ao cérebro e ocorre de forma totalmente automática. Para testar isso, cubra a ilustração B com a mão e peça a alguém para encarar os 'alunos' na ilustração A. Em seguida, passe-os para encarar a ilustração B e verá como as pupilas se dilatam para corresponder à ilustração, porque o cérebro pensa é olhar para os olhos que a acham atraente. As pupilas das mulheres se dilatam mais rapidamente que as dos homens para criar harmonia com o que o cérebro vê como os olhos de outra pessoa.



Alunos Contraídos e Dilatados

Hess conduziu um experimento de resposta dos alunos, mostrando cinco figuras aos entrevistados: um homem nu, uma mulher nua, um bebê, uma mãe e um bebê e uma paisagem. Previsivelmente, as pupilas dos homens se dilataram mais na mulher nua, os gays se dilataram mais no homem nu, mas as pupilas das mulheres se dilataram mais na foto da mãe e do bebê, com a foto masculina nua em segundo lugar.

Testes realizados com jogadores especializados em cartas mostram que menos jogos foram vencidos pelos especialistas quando seus oponentes usavam óculos escuros. Se um oponente recebeu quatro ases em um jogo de pôquer, por exemplo, sua rápida dilatação da pupila pode ser detectada inconscientemente pelo especialista, que 'sentiria' que ele não deveria apostar na próxima mão. Os óculos escuros usados pelos oponentes eliminaram os sinais das pupilas e, como resultado, os especialistas ganharam menos mãos do que o habitual. Essa dinâmica de jogo de cartas pode ser facilmente observada nos canais de vídeo que mostram os torneios de poker do Texas Hold'em, onde vários jogadores usam óculos escuros e / ou bonés de beisebol para ajudar a mascarar os sinais gerados pelos olhos.

Os antigos comerciantes chineses de pedras preciosas eram especialistas em observar os olhos de seus compradores ao negociar preços. Se as pupilas se dilatassem, o profissional sabia que ela estava oferecendo um acordo muito bom e tinha que negociar mais. Sabe-se que cortesãs e prostitutas se fazem parecer mais atraentes e desejáveis, colocando gotas de beladona nos olhos para dilatar as pupilas.



David Bowie tinha olhos de cores diferentes (chamados heterocromia), um azul e um castanho e permanentemente dilatados. Este foi o resultado de uma briga por uma namorada aos 12 anos de idade.

Um velho clichê diz: 'Olhe nos olhos de uma pessoa quando você conversar com ela' quando estiver se comunicando ou negociando, mas é melhor praticar 'olhando-a no aluno', pois os alunos lhe dirão seus verdadeiros sentimentos.

As Mulheres Têm A Vantagem

Alguns testes foram conduzidos pelo Dr. Simon Baron-Cohen, da Universidade de Cambridge, onde foram mostradas fotografias nas quais apenas uma faixa estreita do rosto nos dois olhos era visível. Os sujeitos foram convidados a escolher entre estados mentais expressos nas fotografias como 'amigável', 'relaxado', 'hostil' e 'preocupado' e atitudes como 'desejo por você' e 'desejo por outra pessoa'.

Estatisticamente, o trabalho de suposição pura resultaria na metade das respostas corretas, mas a pontuação média dos homens foi de 19 em 25, enquanto as mulheres tiveram 22 em 25. Esse teste mostra que ambos os sexos têm uma capacidade maior de decodificar os sinais oculares do que os sinais corporais e são melhores nisso do que os homens. Os cientistas ainda não sabem como essas informações oculares são enviadas ou decodificadas, elas simplesmente sabem que podemos fazê-las. Pessoas autistas - que são quase todos homens - tiveram a menor pontuação. Os cérebros autistas não têm a capacidade de ler a linguagem corporal das pessoas e essa é uma das razões pelas quais as pessoas autistas têm dificuldade em formar relacionamentos sociais, mesmo que muitos tenham QI muito alto.

Nós Poderíamos Ver O Branco De Seus Olhos

Os seres humanos são os únicos primatas que têm olhos brancos, conhecidos como olhos dos escleros - macacos, são completamente escuros. O branco do olho evoluiu como um auxiliar de comunicação para permitir que os humanos vejam para onde outras pessoas estavam olhando, porque a direção está ligada a estados emocionais. Os cérebros das mulheres têm mais fiação do que os homens para ler emoções, e uma consequência disso é que as mulheres têm mais olhos brancos que os homens. Os macacos não têm olhos brancos, o que significa que suas presas não sabem para onde o macaco está olhando ou se foram vistos, dando ao macaco uma chance maior de ter sucesso na caça.

O Elevador Da Sobrancelha

Este gesto é um sinal de saudação de longa distância 'olá', usado em todos os lugares desde os tempos antigos. O levantamento da sobrancelha é universal e também é usado por macacos e macacos como um sinal de cumprimento social, confirmando que é um gesto inato. As sobrancelhas se erguem por um breve momento e depois caem novamente, e seu objetivo é chamar a atenção para o rosto, para que sinais claros possam ser trocados. A única cultura que não a usa é a japonesa, onde é considerada imprópria ou indelicada e tem conotações sexuais definidas.



O Elevador Da Sobrancelha

Este é um sinal inconsciente que reconhece a presença da outra pessoa e provavelmente está ligado à reação de medo de ser surpreendido ou dizer: 'Estou surpreso e com medo de você', que se traduz em 'Eu reconheço você e não estou ameaçando'.

Nós não conhecemos Eyebrow Flash estranhos que passamos na rua ou pessoas que não gostamos, e as pessoas que não dão o Eyebrow Flash na saudação inicial são percebidas como potencialmente agressivas. Experimente este teste simples e você descobrirá em primeira mão o poder do Eyebrow Flash - sente-se no lobby de um hotel e Eyebrow Flash em todos os que passam. Você verá que não apenas os outros devolvem o Flash e sorriem,

muitos vão aparecer e começar a conversar com você. A regra de ouro é sempre o Flash sobancelha de quem você gosta ou de quem você gosta.

Alargamento Dos Olhos

Abaixar as sobrancelhas é como os humanos mostram domínio ou agressão em relação aos outros, enquanto elevar as sobrancelhas mostra submissão. Os pesquisadores Keating & Keating descobriram que várias espécies de macacos e macacos usam exatamente os mesmos gestos para o mesmo objetivo. Eles também descobriram que pessoas que intencionalmente erguem as sobrancelhas são percebidas como submissas por humanos e macacos, e que aqueles que as abaixam são percebidas como agressivas.

As mulheres podem arregalar os olhos levantando as sobrancelhas e pálpebras para criar a aparência de "rosto de bebê" de uma criança pequena. Isso tem um efeito poderoso nos homens, liberando hormônios no cérebro, o que estimula o desejo de proteger e defender as fêmeas. As mulheres arrancam e redesenham as sobrancelhas mais acima da testa para parecerem mais submissas porque, pelo menos no nível subconsciente, elas sabem que é atraente para os homens. Se os homens cortam as sobrancelhas, fazem isso de cima para baixo, para fazer com que os olhos pareçam mais estreitos e com mais autoridade.

Sobrancelhas altas deram a Marilyn Monroe uma aparência submissa, enquanto as sobrancelhas baixas deram a James Cagney seu olhar agressivo e as sobrancelhas franzidas de John F. Kennedy o fizeram parecer autoritário e preocupado

John F. Kennedy tinha o que é conhecido como sobrancelhas "viradas para baixo", que davam a seu rosto um olhar permanentemente preocupado que atraía os eleitores. Se ele tivesse grandes sobrancelhas grossas como as do ator James Cagney, teria um impacto menos poderoso no eleitorado.

Comportamento Do Olhar - Onde Você Olha?

É somente quando você vê 'olho no olho' com outra pessoa que uma base real de comunicação pode ser estabelecida. Enquanto algumas pessoas podem nos fazer sentir confortáveis quando conversam conosco, outras nos fazem sentir pouco à vontade e algumas parecem não confiáveis. Inicialmente, isso tem a ver com o tempo que eles olham para nós ou com quanto tempo eles mantêm nosso olhar enquanto falam.

Michael Argyle, pioneiro em psicologia social e habilidades de comunicação não-verbal na Grã-Bretanha, descobriu que quando ocidentais e europeus conversam, seu tempo médio de olhar é de cerca de 60%, consistindo de 40% de tempo de olhar quando se fala, 75% de ouvir e 30% de olhar mútuo. Ele registrou a duração média do olhar em 3 segundos e a duração de um olhar em comum foi de 1,5 segundos.

A quantidade de contato visual em uma conversa típica varia de 25% a 100%, dependendo de quem está falando e de qual cultura é. Quando falamos, mantemos entre 40 e 60% de contato visual, com uma média de 80% de contato visual ao ouvir. A exceção notável a essa regra é o Japão e algumas culturas asiáticas e sul-americanas, onde o contato visual prolongado é visto como agressivo ou desrespeitoso. Os japoneses tendem a desviar o olhar ou a garganta.

Argyle descobriu que quando a pessoa A gosta da pessoa B, ele a olha muito. Isso faz com que B pense que A gosta dele, então B vai gostar de A em troca. Em outras palavras, na maioria das culturas, para criar um bom relacionamento com outra pessoa, seu olhar deve encontrar o deles cerca de 60% a 70% do tempo.

Isso também fará com que eles comecem a gostar de você. Não é de surpreender, portanto, que a pessoa nervosa e tímida que encontra nosso olhar menos de um terço das vezes raramente é confiável. É também por isso que, nas negociações, os óculos

escuros devem ser evitados, pois fazem os outros sentirem que você está olhando para eles ou tentando evitá-los.

Como na maioria dos gestos e linguagem corporal, o tempo que uma pessoa olha para outra pode ser culturalmente determinado. Sempre certifique-se de considerar as circunstâncias culturais antes de tirar conclusões precipitadas. A regra mais segura quando se viaja para lugares como o Japão é espelhar o tempo de olhar de seus anfitriões.

Quando duas pessoas se encontram e fazem contato visual pela primeira vez, geralmente é a pessoa subordinada que desvia o olhar primeiro. Isso significa que não desviar o olhar se torna uma maneira sutil de apresentar um desafio ou mostrar desacordo quando alguém dá sua opinião ou ponto de vista. Quando o status da outra pessoa é mais alto, no entanto, por exemplo, a pessoa é seu chefe, você pode enviar uma mensagem clara de discordância mantendo o olhar por apenas alguns segundos a mais do que seria normalmente aceitável. Mas não é uma boa ideia fazer isso regularmente com seu chefe, se você quiser manter seu emprego.

Manter Contato Em Circunstâncias Difíceis

Pesquisadores sociais enviaram um grupo de pessoas para uma colônia de nudistas e gravaram um vídeo de onde estavam olhando quando foram apresentados a novas pessoas. Todos os homens não-nudistas relataram que tiveram problemas para resistir ao desejo de olhar para baixo e a reprodução do vídeo mostrou o quão óbvio era quando eles olhavam para baixo. As mulheres disseram que não experimentaram esses problemas e raramente eram filmadas intencionalmente olhando para a área pélvica. Isso ocorre porque os homens são equipados com uma forma de visão em túnel que os torna muito melhores do que as mulheres ao ver diretamente na frente deles e por

longas distâncias para localizar alvos. A maior parte do alcance e visão periférica da maioria dos homens é muito mais pobre que a das mulheres, razão pela qual os homens têm dificuldade em ver coisas em geladeiras, armários e gavetas.



A Visão Periférica Mais Ampla Das Mulheres Permite Que Elas Pareçam Estar Olhando Em Uma Direção Quando, De Fato, Estão Olhando Em Outra.

O Olhar Lateral

O Sideways Glance é usado para comunicar interesse, incerteza ou hostilidade. Quando combinado com um sorriso ou sobrancelhas levemente levantadas, comunica interesse e é frequentemente usado como sinal de namoro, principalmente por mulheres. Se estiver agrupado com sobrancelhas viradas para baixo, sobrancelhas franzidas ou os cantos da boca virados para baixo, sinaliza uma atitude suspeita, hostil ou crítica.

Piscada Prolongada

Uma taxa de piscada normal e relaxada é de seis a oito piscadas por minuto e os olhos são fechados por apenas um décimo de segundo. As pessoas sob pressão, como quando estão mentindo, geralmente elevam substancialmente a taxa de piscar dos olhos.

Piscada prolongada é uma tentativa inconsciente do cérebro da pessoa de impedi-lo de vê-la, porque ficou entediada ou desinteressada ou sente que tem um calibre mais alto do que os que estão à sua volta. É como se o cérebro deles não pudesse mais tolerar lidar com você, então seus olhos se fecharam por dois a três segundos ou mais para afastá-lo da vista e permanecer fechado enquanto a pessoa momentaneamente o remove da mente.



Desligando Você

Aqueles que acreditam que estão acima de você na classe social ou econômica podem inclinar a cabeça para trás, "olhando para o nariz", como é conhecido. As pessoas que sentem que sua importância essencial não está sendo reconhecida também exibirão esse gesto. Este é principalmente um gesto cultural ocidental, encontrado com mais frequência nos que se definem na classe social alta.

Olhos Dardos

Quando os olhos disparam de um lado para o outro, pode parecer que a pessoa está verificando a atividade na sala, mas a realidade é que o cérebro está procurando rotas de fuga (como acontece nos macacos e macacos), revelando a insegurança de uma pessoa sobre o que está acontecendo.

Quando você está com um indivíduo particularmente chato, seu desejo natural é desviar o olhar das rotas de fuga. Mas como a maioria de nós sabe que desviar o olhar mostra falta de interesse pela outra pessoa e sinaliza nosso desejo de escapar, olhamos mais para o indivíduo chato e usamos um Sorriso Apertado para fingir interesse. Esse comportamento é paralelo ao que os mentirosos estão fazendo quando aumentam o contato visual para parecerem convincentes.

A Geografia Do Rosto

A área geográfica do rosto e do corpo de uma pessoa que você vê também pode afetar drasticamente o resultado de um encontro cara a cara.

Quando terminar de ler esta próxima seção, experimente as técnicas discutidas - sem avisar ninguém - e você experimentará o poderoso efeito que essas habilidades podem ter. Demora cerca de uma semana de prática para que essas técnicas oculares se tornem parte normal de suas habilidades de comunicação.

Existem três tipos básicos de contemplação: social contemplation, intimate gazing e power gazing.

1. O Olhar Social

As experiências de olhar revelam que, durante os encontros sociais, os olhos do observador olham em uma área triangular no rosto da outra pessoa entre os olhos e a boca por cerca de 90% do tempo do olhar.

Esta é a área do rosto que olhamos em um ambiente não ameaçador. A outra pessoa o perceberá como não agressivo.

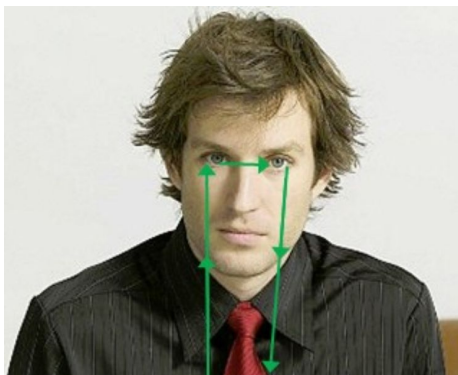


A Área Social Gazing

2. O Olhar Íntimo

Quando as pessoas se aproximam à distância, elas olham rapidamente entre o rosto e a parte inferior do corpo da pessoa para estabelecer primeiro qual é o sexo da pessoa e, em seguida, uma segunda vez para determinar o nível de interesse por ela. Esse olhar é através dos olhos e abaixo do queixo para partes inferiores do corpo da pessoa. Em encontros próximos, é a área triangular entre os olhos e o tórax e, para olhar distante, é dos olhos até a virilha ou abaixo.

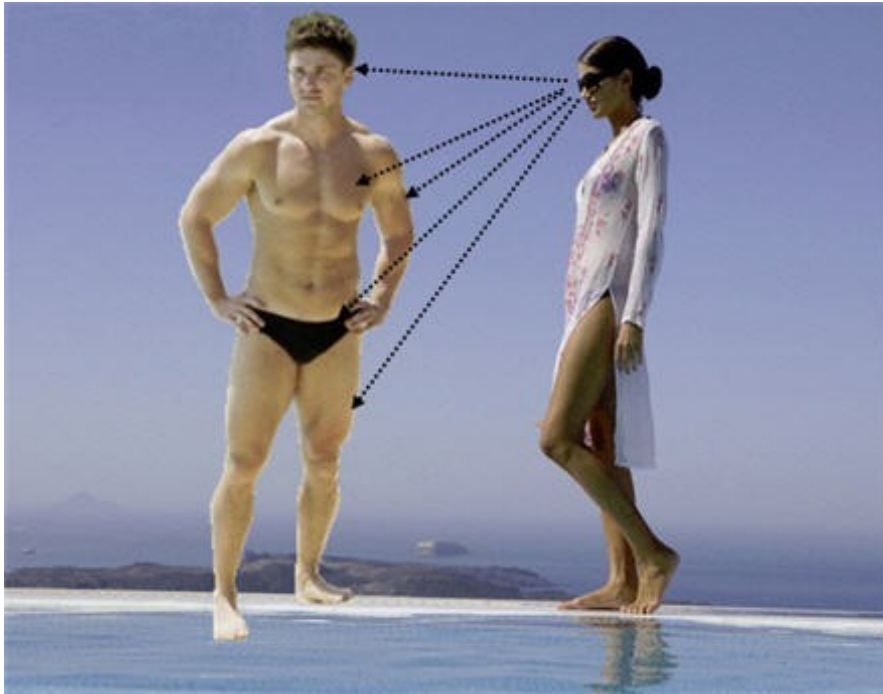
Homens e mulheres usam esse olhar para mostrar interesse um pelo outro e aqueles que estão interessados retornarão o olhar. Em geral, damos dois olhares rápidos e depois olhamos para o rosto deles. Apesar das fortes negações das pessoas, estudos de câmeras escondidas revelam que todo mundo faz isso, inclusive freiras.



A Zona Do Olhar Íntimo

Como observado anteriormente, a visão periférica mais ampla de uma mulher, no entanto, permite que ela verifique o corpo de um homem da cabeça aos pés sem ser pego. A visão masculina do túne é o motivo pelo qual um homem move o olhar para cima e para baixo no corpo de uma mulher de uma maneira muito óbvia. Essa também é a razão pela qual os homens são constantemente acusados de verificar visualmente o corpo das mulheres de perto, mas as mulheres raramente são acusadas do mesmo, embora a pesquisa mostre que as mulheres fazem mais do que os homens.

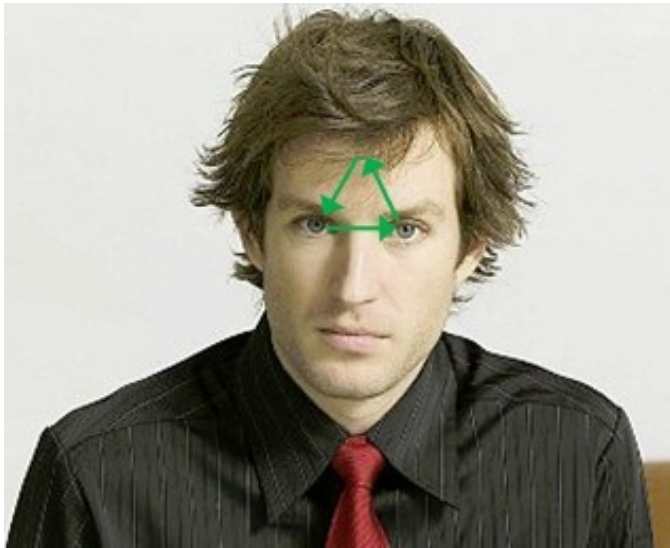
Não é que os homens olhem mais do que mulheres - a visão do túnel dos homens significa que eles continuam sendo pegos. E, gostemos ou não, todo mundo olha de relance para a traseira de uma mulher quando ela sai de um quarto, mesmo que não goste da vista frontal.



A Visão Periférica Mais Ampla Das Mulheres Significa Nunca Ser Pego; Men's Tunnel Vision Significa Sempre Ser Pego

Olhar para o chão durante a conversa serve a diferentes propósitos para homens e mulheres. Para um homem, isso permite que ele dê uma mulher uma vez. Para uma mulher, ela tem o duplo objetivo de deixá-la dar uma olhada nele e, ao mesmo tempo, enviar um sinal submisso de desviar o olhar.

3. O Olhar Do Poder



O Olhar Do Poder

Imagine que a pessoa tenha um terceiro olho no centro da testa e olhe em uma área triangular entre os "três" olhos da pessoa. O impacto que esse olhar tem sobre a outra pessoa precisa ser experimentado para ser acreditado.

Não apenas muda a atmosfera para muito grave, mas também pode impedir que um furo fique entediado. Ao manter o olhar direcionado para essa área, você mantém os parafusos firmemente neles.

Desde que seu olhar não caia abaixo do nível de seus olhos, a pressão permanecerá neles. Nunca use isso em encontros amigáveis ou românticos. Mas funciona bem na pessoa que você deseja intimidar ou na pessoa que simplesmente não cala a boca.

4. O Olhar Fixo

Se você tem olhos suaves, fracos ou frágeis, pratique o uso do Power Stare para obter mais autoridade. Quando você está sendo atacado por alguém, tente não piscar enquanto mantém contato visual. Quando você olha para o agressor, estreite as pálpebras e concentre-se na pessoa. É isso que os animais predadores fazem antes de atacar suas presas. Quando você pisa os olhos de uma pessoa para outra sem piscar, isso tem um efeito irritante sobre quem o observa.



Para fazer isso, mova seus olhos primeiro e depois deixe sua cabeça seguir, mas seus ombros devem permanecer imóveis. O Power Stare foi usado por Arnold Schwarzenegger como O Exterminador do Futuro e pode causar medo nos corações dos possíveis intimidadores. Melhor ainda, tenha uma política de lidar apenas com pessoas agradáveis, para que você nunca precise sacar seu olhar fixo.

5. A História Do Político

Quando alguém olha de um lado para o outro ou não nos olha nos olhos quando fala, nossa confiança em sua credibilidade diminui significativamente, embora possa estar fazendo isso por causa da timidez. Um associado de negócios tinha como político um cliente que era novato em ser entrevistado na TV, constantemente trocando os olhos entre repórteres e as câmeras por meio de uma entrevista.

Isso teve o efeito de fazê-lo parecer com olhos esquisitos para os espectadores de terceiros e cada vez que aparecia na TV, sua popularidade diminuía. Ao treiná-lo para olhar apenas o repórter e ignorar as câmeras, sua credibilidade aumentou. Outro político foi treinado para responder suas respostas principalmente às lentes da câmera de televisão quando ele participou de um debate político na televisão.

6. Olhe Profundamente Nos Meus Olhos

Um experimento social foi realizado usando um serviço de namoro para um programa de canal de mídia público. Um número selecionado de homens foi informado de que uma mulher era bem compatível com eles e que eles deveriam esperar se divertir em um encontro. Para tornar essa conexão interessante, foi dito a cada homem que seu encontro havia sofrido uma lesão em um olho quando criança, sobre a qual ela era muito sensível porque o olho não seguia corretamente.

O olho ferido era desconhecido, disseram a esses homens, mas se ele olhasse atentamente, ele seria capaz de identificá-lo. Cada mulher também contou a mesma história sobre seu encontro e que, se ela também olhasse de perto, seria capaz de detectar o olhar lento. Em seus encontros, os casais passavam a noite olhando nos olhos um do outro, procurando em vão o "olho problemático".

7. Os Primeiros 20 Segundos De Uma Entrevista

Muitas pessoas aprendem que, em uma entrevista de vendas ou emprego, você deve manter um forte contato visual com a outra pessoa e mantê-lo até que esteja sentado. Isso cria problemas para o entrevistador e o entrevistado, porque é contrário ao processo pelo qual gostamos de passar quando conhecemos alguém novo. Um homem quer conferir o cabelo, as pernas, a forma do corpo e a apresentação geral de uma mulher.

Se ela mantém contato visual, isso restringe esse processo, de modo que ele fica tentando olhar para ela durante a entrevista sem ser pego e, assim, fica distraído do trabalho real de entrevistar. Algumas mulheres estão decepcionadas com o fato de que, em um mundo de negócios supostamente igual, os homens ainda fazem isso, mas as câmeras ocultas mostram que esse é um fato da vida nos negócios, gostemos ou não.

As câmeras de vídeo também revelam que mulheres entrevistadoras passam pelo mesmo processo de avaliação com homens e mulheres entrevistadas, mas a visão periférica mais ampla das mulheres significa que elas raramente são apanhadas. As mulheres também são mais críticas do que os homens das entrevistadas cuja aparência não se compara.

As mulheres olham para o comprimento do cabelo de um candidato, o design e a coordenação das roupas, os vincos nas calças e o brilho nos sapatos. A maioria dos homens não sabe que as mulheres olham a condição da parte de trás de seus sapatos enquanto ele sai.

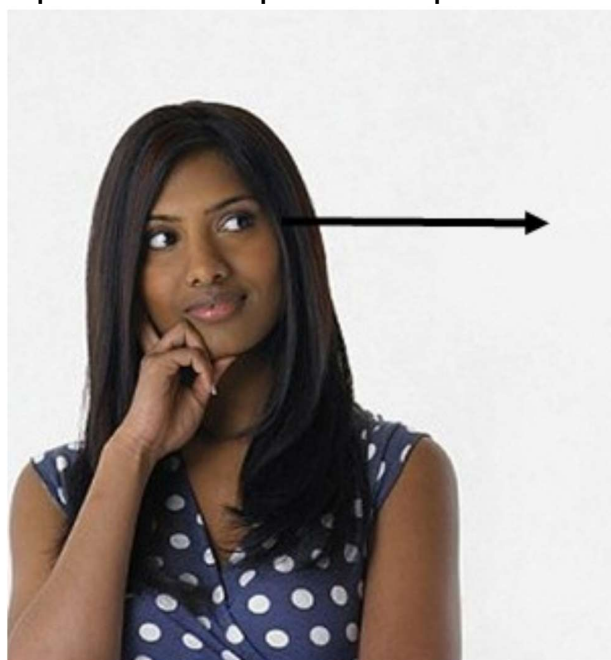
Solução

Quando você vai para uma entrevista, aperta as mãos e, em seguida, dá ao entrevistador um período ininterrupto de dois a três segundos para que eles concluam o processo de examiná-lo. Olhe para baixo para abrir sua pasta ou pasta ou para organizar os papéis que precisar, vire para pendurar o casaco ou aproxime a cadeira e olhe para cima. Ao filmar entrevistas de vendas, descobrimos que as entrevistas não apenas eram melhores para os vendedores que usavam essa estratégia, mas também para um resultado melhor nos resultados de vendas.

Em Que Canal Você Está Sintonizado?

Os movimentos oculares de uma pessoa podem revelar em que sua mente está se concentrando, dizendo se estão se lembrando de algo que viram, ouviram, cheiraram, provaram ou tocaram. Essa técnica é um desenvolvimento dos psicólogos americanos Grinder e Bandler e é conhecida como Programação Neurolinguística, ou PNL.

Em termos simples, se uma pessoa se lembra de algo que viu, seus olhos se movem para cima. Se eles estão lembrando algo que ouviram, olham para o lado e inclinam a cabeça como se estivessem ouvindo. Se eles estão lembrando um sentimento ou emoção, eles olham para baixo e para a direita. Quando uma pessoa está falando mentalmente consigo mesma, olha para baixo e para a esquerda.





Recuperando Uma Imagem (Acima Para A Esquerda) E Recuperando Um Som (Para A Esquerda)

A dificuldade é que esses movimentos oculares podem ocorrer em uma fração de segundo e aparecer em grupos, dificultando a leitura "ao vivo". Uma reprodução de vídeo, no entanto, pode permitir que você veja discrepâncias entre o que uma pessoa diz e o que realmente pensa.

Trinta e cinco por cento das pessoas preferem o canal de informação visual e usarão frases como 'Entendo o que você quer dizer' 'Você pode entender isso?', 'Isso é perfeitamente claro' ou 'Você pode me mostrar isso?' e você receberá a atenção deles mostrando-lhes fotos, tabelas e gráficos e perguntando se eles 'captam a imagem'.

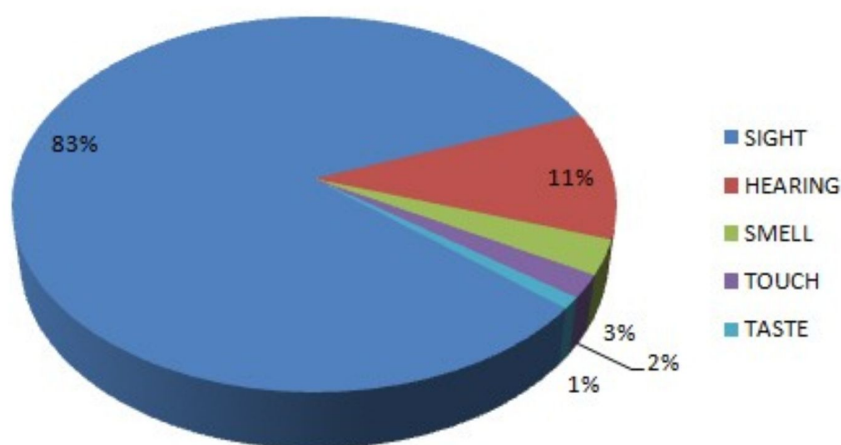
Vinte e cinco por cento preferem o canal auditivo e usam palavras como 'Isso soa um sino', 'Eu ouvi você', 'Isso não parece certo' e que eles querem estar 'sintonizados' com você. Os outros 40% preferem o canal de sentimentos e dirão 'Vamos chutar essa ideia', 'Nosso departamento precisa de um tiro no braço', 'Não consigo entender o que você está dizendo'. Eles adoram testar as coisas e se envolver em uma demonstração para que possam "entender a idéia".

Como Manter Contato Visual Com Um Público

Em audiências de até 50 pessoas, é possível encontrar o olhar de cada indivíduo, deixando-os envolvidos e mantendo sua atenção. Em grupos maiores, você costuma recuar mais, portanto, é necessária uma abordagem diferente. Ao fixar um ponto ou pessoa real ou imaginária em cada canto do grupo e um no centro, quando você fica a uma distância de 10 metros da fila da frente, aproximadamente 20 pessoas em um grupo de até 50 sentem você está olhando para eles individualmente enquanto fala e, assim, pode criar um vínculo íntimo com a maioria do público.

Como Apresentar Informações Visuais

Quando você faz uma apresentação visual usando livros, tabelas, gráficos ou laptop, é importante saber como controlar para onde a outra pessoa está olhando. Pesquisas mostram que das informações transmitidas ao cérebro em apresentações visuais, 83% são obtidas através dos olhos, 11% através das orelhas e 6% através de outros sentidos.



Impacto No Cérebro Das Informações Dos Sentidos Durante Uma Apresentação Visual

Um estudo da escola Wharton, na Pensilvânia, descobriu que a retenção de apresentações verbais era de apenas 10%. Isso significa que uma apresentação verbal requer repetição frequente de pontos-chave para ser eficaz. Em comparação, a taxa de retenção de apresentações verbais e visuais combinadas é de 50%. Isso significa que você obterá um aumento de 400% na eficiência através do uso de recursos visuais. O estudo também descobriu que o uso de recursos visuais reduz o tempo médio de reunião de negócios de 25 para 18 minutos - uma economia de 28%.

O Elevador De Poder

Para manter o controle de onde uma pessoa está olhando, use uma caneta para apontar para a apresentação e, ao mesmo tempo, verbalize o que vê. Em seguida, levante a caneta da apresentação e segure-a entre os olhos dele e os seus. Isso tem o efeito magnético de levantar a cabeça para que agora ele esteja olhando para você e veja e ouça o que você está dizendo, alcançando a máxima absorção da sua mensagem. Mantenha a palma da sua outra mão aberta quando estiver falando.



O Power Lift - Usando A Caneta Para Controlar Onde Uma Pessoa Olha Durante Uma Apresentação

As mulheres mantêm um contato visual mais direto do que os homens durante as apresentações, principalmente quando não estão falando. Quando as mulheres estão falando, no entanto, desviam os olhos mais do que os homens.

Os homens olham mais para as mulheres do que vice-versa e os homens dão menos contato visual direto quando ouvem outros homens do que quando ouvem mulheres.

Capítulo 9





CAPÍTULO 9 - PROPRIEDADE DO ESPAÇO PESSOAL

Ei, Amigo ... Você Percebeu Que Está Sentado No Meu Lugar!

Por que precisamos de zonas de buffer? Todos temos uma bolha invisível e protetora à nossa volta, uma necessidade primordial ligada ao cérebro, que é constantemente ligada como um campo de força. Possui camadas, algumas próximas à pele como uma roupa, outras mais distantes como uma barraca de quarentena.

Redes elaboradas no cérebro monitoram essas bolhas protetoras e as mantêm afastadas do perigo, sutilmente ou às vezes drasticamente, ajustando nossas ações. Você passa por uma sala desordenada tecendo sem esforço móveis. Um pombo passa voando pela sua cabeça na rua e você se abaixa. Você fica um pouco mais longe do seu chefe que do seu amigo e muito mais próximo do seu

amante. Geralmente escondido sob a superfície da consciência, ocasionalmente subindo à consciência, o espaço pessoal afeta todas as partes da experiência humana.

Nos anos 50, o diretor do zoológico de Zurique, Heini Hediger, viu as raízes evolutivas desse comportamento em seus cuidadosos estudos sobre animais. Muitos animais têm um território baseado em pontos de referência externos. Hediger notou que a maioria dos animais constrói um segundo tipo de território que é egocêntrico, uma bolha de espaço que se move à medida que se movem, e serve para uma função específica. Ele chamou de distância de fuga ou zona de vôo.

Quando um GNU vê um animal potencialmente perigoso - digamos, um leão - ele não corre simplesmente. Esta não é uma proposta simples de estímulo-resposta. O animal parece fazer uma avaliação geométrica. Ele permanece calmo até que a ameaça entre em uma zona protegida e, em seguida, o GNU se afasta e restabelece a zona de vôo. Essa distância de fuga é aparentemente consistente o suficiente para medi-la ao medidor.

A zona de vôo não é o mesmo que medo. Também não é a mesma coisa que fugir ou fugir. Não é uma emoção nem um comportamento. Certamente pode vir com essas propriedades, mas a zona de vôo é um cálculo espacial específico que pode prosseguir na cabeça do animal na ausência de qualquer medo ou fuga óbvia.

Os animais podem ter um amortecedor mesmo em relação a outros animais da mesma espécie. Uma das fotografias mais famosas de Hediger era de uma linha de gaivotas sentadas em um tronco, espaçadas em incrementos perfeitamente iguais que pareciam quase decorações esculpidas.

A extensão do espaço depende principalmente da quantidade de condições em que o animal foi criado e da densidade populacional local. Portanto, o território pessoal pode se expandir ou contrair, dependendo das circunstâncias locais. Um leão criado em regiões remotas da África pode ter um espaço territorial com um raio de 50 quilômetros ou mais, dependendo da densidade da população de

leões nessa área, e marca seu território urinando ou defecando ao redor da região.

Por outro lado, um leão criado em cativeiro com outros leões pode ter um espaço pessoal de apenas alguns metros, o resultado direto de condições de lotação.

Todo país é um território delimitado por limites claramente definidos e às vezes protegido por guardas armados. Dentro de cada país, geralmente existem territórios menores na forma de estados e municípios. Neles existem territórios ainda menores chamados cidades e vilarejos, nos quais os subúrbios contêm muitas ruas que, por si só, representam um território fechado para quem mora lá. No cinema, é um apoio de braço onde fazemos uma batalha silenciosa com estranhos que tentam reivindicá-lo. Os habitantes de cada território compartilham uma lealdade intangível a ele e sabe-se que recorrem à selvageria e matança para protegê-lo.

Um território também é uma área ou espaço ao redor de uma pessoa que ele reivindica como sua, como se fosse uma extensão de seu corpo. Cada pessoa tem seu próprio território pessoal, que inclui a área que existe em torno de seus bens, como sua casa, que é delimitada por cercas, o interior de seu veículo a motor, seu próprio quarto ou cadeira pessoal e um espaço aéreo definido ao redor de seu patrimônio. corpo.

Nas últimas décadas, os cientistas investigaram a evolução subjacente, a psicologia e a neurociência do espaço pessoal em um grande número de estudos. O antropólogo americano Edward Hall foi um dos pioneiros no estudo das necessidades espaciais do homem e, no início da década de 1960, cunhou a palavra 'proxêmica', de 'proximidade' ou proximidade. Sua pesquisa nesse campo levou a um novo entendimento sobre nossos relacionamentos entre si.

Uma constatação consistente nos estudos é que o espaço pessoal se estende à ansiedade. Se você pontua alto no estresse, ou se o pesquisador o estressa antes do tempo - talvez você faça um teste e lhe digam que falhou - seu espaço pessoal cresce em relação a outras pessoas. Se você estiver tranquilo, ou se o experimentador lisonjeia sua auto-estima antes do tempo, seu espaço pessoal diminui.

Em pelo menos alguns estudos, as mulheres têm um espaço pessoal especialmente grande quando abordadas pelos homens - presumivelmente alimentadas por nossas expectativas aprendidas culturalmente.

Quando testado com maior precisão, o espaço pessoal tende a se destacar mais na frente do que nas laterais ou atrás. Quando as pessoas estão aglomeradas no metrô e o balão do espaço pessoal é comprimido, você pode ver sua forma intrínseca particularmente bem. Se você pudesse esgueirar-se com uma fita métrica e registrar a distância média entre as partes do corpo de viajantes adjacentes, veria uma tendência geral de amortecer a frente do rosto e, especialmente, os olhos. Como sempre, os olhos são o epicentro da autoproteção.

A onda mais recente de pesquisas sobre o espaço pessoal se concentra nos mecanismos cerebrais. Áreas específicas do cérebro contêm neurônios que monitoram o espaço ao redor do corpo e rastreiam objetos. Esses neurônios são quase como radares, disparando sinais quando algo se aproxima, e sua atividade aumenta para um pico frenético se o objeto tocar. Quando esses neurônios se tornam altamente ativos, eles se alimentam diretamente de nosso controle de movimento, ajustando sutilmente nosso movimento ou, em casos extremos, causando vacilações ou encolhimentos.

Toda essa maquinaria afeta o resto de nossas vidas: nosso senso de si, nossa capacidade de usar ferramentas, nossa cultura e nosso comportamento social e emocional - em outras palavras, o que significa ser humano. Quando você entende as implicações disso, pode obter enormes insights sobre seu próprio comportamento, e as reações cara a cara de outras pessoas podem ser previstas.

Este capítulo abordará principalmente as implicações desse espaço aéreo, como as pessoas reagem quando são invadidas e a importância de manter um relacionamento de "comprimento do braço".



Como a maioria dos animais, cada humano tem sua "bolha de ar" portátil e pessoal, que ele carrega consigo; seu tamanho depende da densidade da população no local onde ele cresceu. O espaço pessoal é, portanto, parcialmente determinado culturalmente. Onde algumas culturas, como os japoneses, estão acostumadas a aglomerar-se, outras preferem os "amplos espaços abertos" e gostam que você mantenha distância.

Uma maneira de ser muito claro sobre suas necessidades de espaço pessoal - criando sua própria bolha portátil.

Pesquisas mostram que as pessoas nas prisões parecem ter maiores necessidades de espaço pessoal do que a maioria da comunidade, o que faz com que os presos sejam constantemente agressivos quando abordados por outras pessoas. O confinamento solitário, onde não existem outros no espaço do prisioneiro, sempre tem um efeito calmante. A violência de passageiros em aeronaves aumentou durante os anos 90, quando as companhias aéreas começaram a juntar pessoas nos assentos para compensar a receita perdida como resultado do desconto no preço.

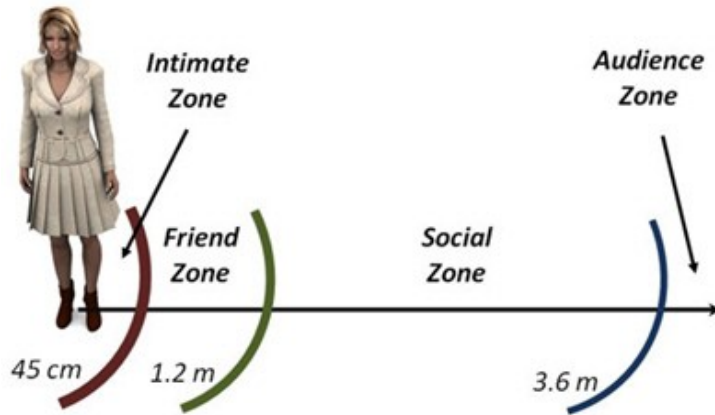
Distâncias Da Zona

Discutiremos agora o raio da "bolha de ar" em torno das pessoas de classe média suburbana que vivem em lugares como Austrália, Nova Zelândia, Grã-Bretanha, América do Norte, Europa do Norte, Escandinávia, Canadá ou em qualquer lugar em que uma cultura seja "ocidentalizada". como Cingapura, Guam e Islândia. O país em que você mora pessoalmente pode ter territórios maiores ou menores do que os que discutimos aqui, mas serão proporcionalmente iguais aos que discutimos aqui. As crianças aprendem esse espaçamento aos 12 anos e pode ser dividido em quatro distâncias de zona distintas:

1. A zona íntima entre 6 e 18 polegadas (15-45 centímetros). De todas as distâncias da zona, essa é de longe a mais importante, pois é nessa zona que uma pessoa guarda como se fosse sua própria propriedade. Somente aqueles que estão emocionalmente próximos de nós têm permissão para entrar. Estes incluem amantes, pais, cônjuge, filhos, amigos íntimos, parentes e animais de estimação. Há uma subzona que se estende até 15 cm do corpo e só pode ser inserida durante o contato físico íntimo. Esta é a zona íntima próxima.

2. A Zona Pessoal entre 18 polegadas e 48 polegadas (46cm-1,22m). Esta é a distância que mantemos dos outros em coquetéis, festas de escritório, funções sociais e encontros amistosos.

3. A zona social entre 4 e 12 pés (1,22 ~ 3,6m). Estamos a uma distância de estranhos, o encanador ou carpinteiro fazendo reparos em nossa casa, o carteiro, o barista da Starbucks, o novo funcionário no trabalho e as pessoas que não conhecemos muito bem.



Personal Space

4. **A Zona Pública** tem mais de 3,6 metros. Sempre que nos dirigimos a um grande grupo de pessoas, essa é a distância confortável em que escolhemos permanecer.

Distâncias Da Zona Pessoal

Todas Essas Distâncias Tendem A Reduzir Entre Duas Mulheres E Aumentar Entre Dois Homens.

Aplicações Práticas De Distâncias De Zona

Nossa zona íntima (entre 15 e 45 cm, 15 a 45 cm) normalmente é inserida por outra pessoa por um de dois motivos: primeiro, o invasor é um parente próximo ou amigo, ou pode estar fazendo avanços sexuais; segundo, o invasor é hostil e pode estar prestes a atacar. Embora toleremos estranhos que se deslocam dentro de nossas zonas pessoais e sociais, a invasão de um estranho à nossa zona íntima causa mudanças fisiológicas em nossos corpos. O coração bombeia mais rápido, a adrenalina entra na corrente sanguínea e o sangue é bombeado para o cérebro e os músculos, enquanto são feitos os preparativos físicos para uma possível situação de luta ou fuga.

Isso significa que abraçar alguém que você acabou de conhecer de maneira amigável pode fazer com que ela se sinta negativa em relação a você, mesmo que ela sorria e pareça gostar dele para não ofender você.

As Mulheres Ficam Um Pouco Mais Próximas Uma Da Outra, Se Encaram Mais E Se Tocam Mais Do Que Os Homens Com Outros Homens.

Se você quer que as pessoas se sintam confortáveis ao seu redor, a regra de ouro é 'mantenha distância'. Quanto mais íntimo for nosso relacionamento com outras pessoas, mais elas nos permitirão nos mover dentro de suas zonas. Um funcionário recém-contratado pode inicialmente sentir que os outros funcionários são frios em relação a ele, mas só o mantêm na Zona Social até que o conheçam melhor. À medida que ele se torna mais conhecido por eles, a distância entre eles diminui até que ele possa se mover dentro de suas Zonas Pessoais e, em alguns casos, de suas Zonas Íntimas.

Quem Está Se Mudando Para Quem?

A distância que duas pessoas mantêm seus quadris separados quando abraçam revela pistas sobre o relacionamento entre elas.

Os amantes pressionam seus torsos um contra o outro e se movem dentro das zonas íntimas próximas um do outro. Isso difere do beijo recebido de um estranho na véspera de Ano Novo, da esposa do seu melhor amigo ou da querida tia Sally, que mantêm a área pélvica a pelo menos 15 cm da sua.

Uma das exceções à regra da distância / intimidade ocorre quando a distância espacial é baseada na posição social da pessoa. Por exemplo, o CEO de uma empresa pode ser o amigo de pesca de um de seus subordinados no fim de semana e, quando eles vão pescar, cada um pode se mover dentro da Zona Pessoal ou Íntima da outra. No escritório, no entanto, o CEO mantém seu amigo de pesca à distância social para manter o código não escrito das regras dos estratos sociais.

Por Que Tendemos A Odiar Andar De Ônibus E Trens

A multidão em concertos, cinemas, trens ou ônibus resulta em uma invasão inevitável nas zonas íntimas de outras pessoas, e as reações das pessoas são fascinantes de assistir. Há uma lista de regras não escritas que a maioria das culturas segue rigidamente quando se depara com uma situação lotada, como um ônibus lotado, em uma fila na lanchonete ou no transporte público.

Aqui Estão As Regras Comuns De Transporte Público:

1. Não haverá conversas com ninguém, incluindo uma pessoa que você conhece.
2. Evite o contato visual com os outros o tempo todo.
3. Mantenha uma 'cara de pôquer' - nenhuma emoção é permitida.
4. Se você tem um livro ou jornal, finja estar profundamente absorvido por ele.
5. Em multidões maiores, nenhum movimento corporal é permitido.
6. Você deve sempre observar os números dos andares mudarem o tempo todo.

Esse comportamento é chamado de "mascaramento" e é comum em todos os lugares.

É simplesmente a tentativa de cada pessoa de esconder suas emoções dos outros usando uma máscara neutra.

Frequentemente ouvimos palavras como 'infeliz', 'infeliz' e 'desanimada', usadas para descrever pessoas que viajam para trabalhar na hora do rush em transporte público. Esses rótulos são usados para descrever a aparência inexpressiva e sem expressão nos rostos dos viajantes, mas são erros de julgamento por parte do observador. O que o observador vê, de fato, é um grupo de pessoas que mascara - aderindo às regras que se aplicam à invasão inevitável de suas zonas íntimas em um local público lotado.

Observe como você se comporta da próxima vez que for sozinho a um cinema lotado. Ao escolher um assento cercado por um mar de rostos desconhecidos, observe como, como um robô pré-programado, você começará a obedecer às regras não escritas de

mascarar em um local público lotado. Ao competir pelos direitos territoriais do apoio de braço com o estrangeiro ao seu lado, você começará a perceber por que aqueles que costumam ir a um cinema lotado não se sentam até que as luzes se apagam e o filme comece. Quer estejamos em um elevador lotado, cinema ou ônibus, as pessoas ao nosso redor se tornam não-pessoas - ou seja, elas não existem até onde estamos preocupadas e, portanto, não respondemos como se estivéssemos sendo atacadas se alguém inadvertidamente invade nosso território.

Por Que Os Mobs Ficam Bravos

Uma multidão enfurecida ou um grupo de manifestantes que lutam por um objetivo mútuo não reagem da mesma maneira que um indivíduo quando seu território é invadido; de fato, algo muito diferente ocorre. À medida que a densidade da multidão aumenta, cada indivíduo tem menos espaço pessoal e começa a se sentir hostil, e é por isso que, à medida que o tamanho da multidão aumenta, ela fica mais irritada e mais feia e as brigas podem começar. A polícia tenta separar a multidão para que cada pessoa possa recuperar seu próprio espaço pessoal e se acalmar.

Somente nos últimos anos os governos e planejadores urbanos começaram a entender o efeito que os projetos habitacionais de alta densidade têm na privação de indivíduos de seu território pessoal. As conseqüências da vida de alta densidade e superlotação foram vistas em um estudo da população de veados na Ilha James, uma ilha a cerca de 2 km da costa de Maryland, na baía de Chesapeake, nos Estados Unidos.

Muitos dos cervos estavam morrendo em grande número, apesar do fato de que na época havia muita comida, os predadores não eram evidentes e a infecção não estava presente. Estudos semelhantes em anos anteriores com ratos e coelhos revelaram a mesma tendência e investigações posteriores mostraram que o cervo havia morrido como resultado de glândulas supra-renais hiperativas, resultantes do estresse causado pela degradação de cada cervo território pessoal à medida que a população aumentava.

As glândulas supra-renais desempenham um papel importante na regulação do crescimento, reprodução e nível das defesas do corpo. Uma reação fisiológica ao estresse da superpopulação causou a morte, não a fome, a infecção ou a agressão de outras pessoas. É por isso que as áreas com maior densidade populacional humana também apresentam as maiores taxas de criminalidade e violência.

Um Dos Nossos Desejos Mais Profundos É O Desejo De Possuir Terras. Essa Compulsão Vem Do Fato De Nos Dar A Liberdade De Espaço De Que Precisamos.

Os interrogadores usam técnicas de invasão territorial para quebrar a resistência dos criminosos que estão sendo interrogados. Eles sentam o criminoso em uma cadeira fixa, sem braços, em uma área aberta da sala e invadem suas Zonas Íntimas íntimas e íntimas ao fazer perguntas, permanecendo lá até que ele responda. Geralmente, leva pouco tempo para que esse assédio territorial destrua a resistência do criminoso.

Rituais De Espaçamento

Quando uma pessoa reivindica um espaço ou uma área entre estranhos, como um assento no cinema, um lugar na mesa de conferência ou um gancho de toalha no centro de bem-estar, ele faz isso de maneira previsível. Ele geralmente procura o espaço mais amplo disponível entre outros dois e reivindica a área no centro. No cinema, ele escolherá um assento que fica a meio caminho entre o final de uma fila e onde a pessoa mais próxima está sentada. No health club, ele escolhe o gancho de toalha que fica no maior espaço disponível, a meio caminho entre duas outras toalhas ou a meio caminho entre a toalha mais próxima e o final do toalheiro. O objetivo deste ritual é evitar ofender as outras pessoas estando muito perto ou muito longe delas.

Médicos E Cabeleireiros Têm Permissão Para Entrar Em Nossas Zonas Íntimas. Permitimos Animais De Estimação A Qualquer Momento, Porque Eles Não São Ameaçadores.

No cinema, se você escolher um assento mais da metade do caminho entre o final da fila e a outra pessoa mais próxima, essa pessoa poderá se sentir ofendida se você estiver muito longe dele ou se sentir intimidada se você se sentar muito perto. O principal objetivo desse ritual de espaçamento é manter a harmonia e parece ser um comportamento aprendido.

Uma exceção a essa regra é o espaçamento que ocorre em blocos de banheiro público. As pessoas escolhem os banheiros finais cerca de 90% do tempo e, se estiverem ocupados, o princípio intermediário é usado. Os homens sempre tentam evitar ficar ao lado de estranhos em um mictório público e sempre obedecem à lei não escrita da "morte antes do contato visual".

Experimente o Teste do Almoço

Tente este teste simples da próxima vez que comer com alguém. Regras territoriais não ditas afirmam que uma mesa de restaurante é dividida igualmente no meio e a equipe coloca cuidadosamente sal, pimenta, açúcar, flores e outros acessórios igualmente na linha central. À medida que a refeição avança, mova sutilmente a adega de sal para o lado da outra pessoa, depois pimenta, flores e assim por diante. Em pouco tempo, essa sutil invasão territorial causará uma reação no seu companheiro de almoço. Eles se recostam para recuperar seu espaço ou começam a empurrar tudo de volta para o centro.

Fatores Culturais Que Afetam As Distâncias Da Zona

Um jovem casal italiano migrou da Itália para morar em Sydney, na Austrália e foi convidado a participar de um clube social local. Várias semanas após a adesão, três integrantes reclamaram que o italiano estava fazendo avanços sexuais em relação a eles e que se sentiam desconfortáveis ao seu redor. Os membros masculinos do clube sentiram que a italiana também estava se comportando como se pudesse estar disponível sexualmente.

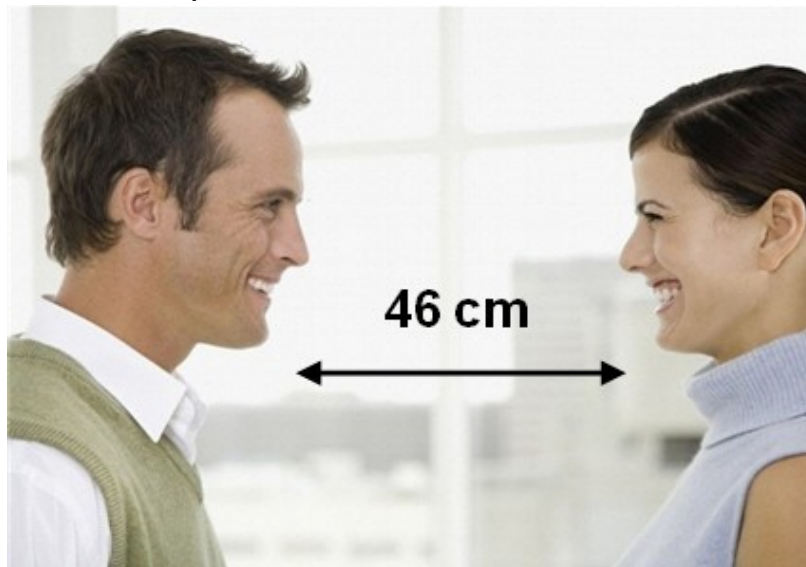
Essa situação ilustra as complicações que podem ocorrer quando culturas com diferentes necessidades de espaço se reúnem. Muitos europeus do sul têm uma distância íntima de apenas 20 a 30 cm e, em alguns lugares, é ainda menor. O casal italiano sentiu-se à vontade e relaxado ao ficar a uma distância de 25 cm dos australianos, mas não tinha consciência de sua invasão na Zona Íntima de 46 centímetros. O povo italiano também usa mais contato visual e toque do que os australianos, o que deu origem a mais julgamentos errôneos sobre seus motivos. Os italianos ficaram chocados quando isso foi apontado, mas resolveram praticar recuar a uma distância culturalmente mais aceita.

Mover-se para a zona íntima do sexo oposto é uma maneira de mostrar interesse nessa pessoa e é comumente chamado de avanço ". Se o avanço para a Zona Íntima for rejeitado, a outra pessoa recuará para recuperar seu espaço. Se o adiantamento for aceito, a outra pessoa se mantém firme e permite que o invasor permaneça. Para medir o nível de interesse de um homem por ela, uma mulher entra na zona íntima e depois volta novamente. Se ele estiver interessado, isso o leva a entrar no espaço dela sempre que ele faz questão.

Quanto Mais As Pessoas Se Sentem Emocionalmente Unidas Com As Outras, Mais Próximas Ficam

O que parecia para o casal italiano um encontro social perfeitamente normal estava sendo interpretado pelos australianos como um avanço sexual. Os italianos pensavam que os australianos

estavam sendo frios e hostis porque continuavam se afastando dos italianos para manter uma distância confortável.



A Distância Conversacional Aceitável Para A Maioria Dos Habitantes Das Cidades Ocidentais, Do Norte Da Europa E Da Escandinávia



Um Homem Com Uma Necessidade Espacial Menor Forçando Uma Mulher A Recuar Para Defender Seu Espaço

A ilustração acima mostra a reação negativa de uma mulher em cujo território um homem está invadindo. Ela se inclina para trás, tentando manter uma distância confortável. No entanto, o homem pode ser de uma cultura com uma Zona Pessoal menor e ele está

avançando para uma distância que seja confortável para ele. A mulher pode interpretar isso como um movimento sexual.

Por Que Os Japoneses Sempre Lideram Quando Valsam

Os americanos nascidos e criados em uma cidade geralmente ficam de 46 a 122 cm um do outro e ficam no mesmo lugar enquanto conversam. Se você assistir um japonês e um americano conversando, os dois começarão a se mover lentamente pela sala, o americano se afastando dos japoneses e os japoneses avançando. Essa é uma tentativa, tanto americana quanto japonesa, de se ajustar a uma distância culturalmente confortável da outra.

Os japoneses, com sua Zona Íntima menor de 25 cm, avançam continuamente para se ajustar às suas necessidades espaciais, mas isso invade a Zona Íntima do americano, forçando-o a retroceder para fazer seu próprio ajuste espacial. Se você assistir a um vídeo desse fenômeno reproduzido em alta velocidade, dá a ilusão de que os dois homens estão dançando pela sala com o líder japonês. Essa é uma das razões pelas quais, ao negociar negócios, asiáticos, europeus ou americanos se olham com desconfiança.

Os europeus ou americanos se referem aos asiáticos como "agressivos" e "familiares" e os asiáticos se referem aos europeus ou americanos como "frios", "indiferentes" e "legais". Essa falta de conhecimento das variações da Zona Íntima entre culturas pode facilmente levar a conceitos errôneos e suposições imprecisas sobre uma cultura por outra.

Zonas Espaciais Rurais X Cidades

A quantidade de espaço pessoal que alguém precisa é relativa à densidade populacional em que vive. Pessoas criadas em áreas rurais escassamente povoadas, por exemplo, precisam de mais espaço pessoal do que aquelas criadas em cidades densamente povoadas. Observar até que ponto uma pessoa estende o braço para apertar as mãos dá uma pista de se é de uma cidade grande ou de uma área rural. Os habitantes da cidade geralmente têm sua "bolha" privada de 46 cm; esta também é a distância medida entre o punho e o tronco quando eles chegam para apertar as mãos.

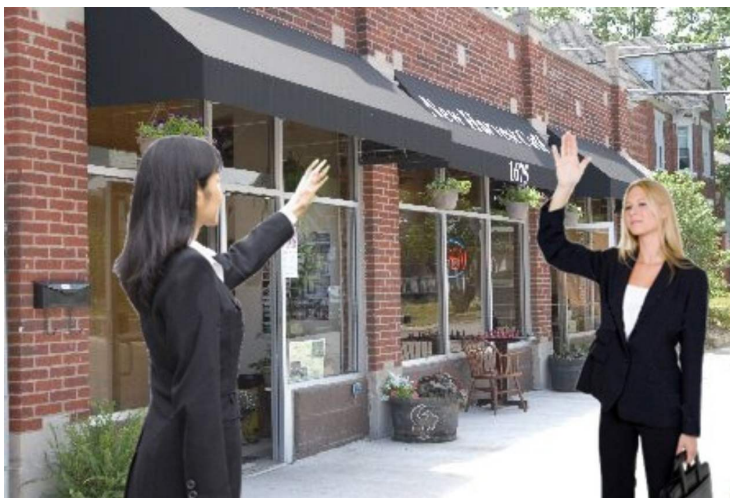


**Dois Homens Da Cidade Se
Cumprimentam; Suas
Mãos Atingindo 18 Polegadas (46cm)**

Isso permite que as mãos se encontrem em território neutro. As pessoas criadas em uma cidade do interior com uma população pequena podem ter uma "bolha" espacial de até 36 polegadas (1m) ou mais e essa é a distância média medida do pulso ao corpo quando a pessoa do campo aperta as mãos.



Dois Empresários Em Um Ambiente Urbano Cujas Educação Rural Pode Se Tornar Mais Aparente Em Virtude Do Grande Alcance Em Seu Aperto De Mão.



As pessoas da zona rural tendem a ficar com os pés firmemente plantados no chão e inclinam-se para a frente para atender ao seu aperto de mão, enquanto um morador da cidade avança para cumprimentá-lo. As pessoas criadas em áreas remotas podem ter uma necessidade de espaço pessoal ainda maior, que pode ter até 6 metros. Eles geralmente preferem não apertar as mãos, mas preferem ficar à distância e acenar.

As Pessoas Criadas Em Uma Área Mais Escassamente Povoadas Tendem A Manter Distância

Os vendedores de equipamentos agrícolas que moram nas cidades acham essas informações úteis para atrair agricultores em áreas rurais esparsas. Considerando, por exemplo, que um fazendeiro pode ter uma 'bolha' de 3 a 6 pés (1-2m) ou mais, um aperto de mão pode ser visto como uma intrusão territorial, fazendo com que o agricultor reaja de forma negativa ou defensiva. Os vendedores de países bem-sucedidos afirmam quase por unanimidade que as melhores condições de negociação existem quando cumprimentam o cliente rural com um aperto de mão estendido e o agricultor de uma área remota com uma onda distante.

Território e Propriedade

A propriedade de uma pessoa ou o espaço que ela usa regularmente constitui um território privado e, assim como em sua bolha pessoal, ele luta para defendê-la. A casa, o escritório e o carro de uma pessoa representam um território, cada um com limites claramente marcados na forma de paredes, portões, cercas e portas. Cada território pode ter vários sub-territórios. Em uma casa, o território privado de uma pessoa pode ser sua cozinha e eles se oporão a qualquer pessoa que a invadir quando a estiver usando. Um homem de negócios pode ter seu lugar favorito na mesa de conferência, os clientes podem ter seu lugar favorito no café, e mamãe ou papai têm sua cadeira favorita em casa. Essas áreas podem ser marcadas deixando objetos pessoais dentro ou ao redor da área ou pelo uso frequente dela. O restaurante do café pode até chegar ao ponto de esculpir suas iniciais em 'dele'.

Estudos realizados por Desmond Morris em posições de assento em bibliotecas mostraram que deixar um livro ou objeto pessoal em uma mesa da biblioteca reservava esse local por uma média de 77 minutos; deixar um casaco sobre uma cadeira reservou-o por duas horas. Em casa, um membro da família pode marcar sua cadeira favorita deixando um objeto pessoal, como uma bolsa ou telefone celular, sobre ou próximo a ele para mostrar sua reivindicação e propriedade do espaço.

Se o chefe da casa pede que um visitante se sente e a pessoa inocentemente se senta na cadeira errada, o chefe pode ficar agitado com essa invasão de seu território e ser colocado na defensiva. Uma pergunta simples como: "Qual cadeira é sua?" pode evitar os resultados negativos de cometer esse erro territorial.

Os Direitos Territoriais Do Carro

As pessoas que dirigem um carro podem reagir de uma maneira que muitas vezes é completamente diferente do seu comportamento social e territorial normal.



Um veículo a motor parece ter um efeito de ampliação no tamanho do espaço pessoal de uma pessoa. Em alguns casos, esse território é ampliado em até 10 vezes o tamanho normal; portanto, o motorista sente que possui uma área de 8 a 10 metros à frente e atrás do carro. Quando outro motorista pára na frente dele, mesmo que não seja perigoso, o motorista pode passar por uma mudança fisiológica, ficar com raiva e até atacar o outro motorista no que é comumente conhecido como 'Road Rage'. Compare isso com a situação que ocorre quando a mesma pessoa entra em um elevador e outra pessoa fica na sua frente, invadindo seu território pessoal. Sua reação nessas circunstâncias normalmente é de desculpas e ele permite que a outra pessoa vá primeiro:

Os direitos territoriais percebidos de nossos carros se estendem além do carro para a propriedade do espaço em que estamos estacionados. Observações rigorosas provaram que as pessoas que entram no carro para deixar um espaço de estacionamento demoram mais de 50% mais em sair em média quando a pessoa está plenamente consciente alguém esperando a vaga de estacionamento em comparação com o cenário em que ninguém mais está obviamente esperando. No cenário anterior, isso se manifesta através de nossos reajustes no espelho retrovisor, maquiagem ou roupas ou através de chamadas telefônicas; inúmeras maneiras de demonstrar

inconscientemente ou semi-conscientemente nossa propriedade do espaço.

Em Um Carro, Muitas Pessoas Pensam Que São Invisíveis. É Por Isso Que Eles Fazem Ajustes Íntimos À Vista De Todos.

Para algumas pessoas, o carro se torna um casulo protetor no qual elas podem se esconder do mundo exterior. Ao dirigirem devagar ao lado do meio-fio, quase na sarjeta, eles podem representar um perigo tão grande na estrada quanto o motorista do espaço pessoal expandido. Os italianos, com suas necessidades espaciais menores, costumam ser acusados de serem caçadores de rabos e insistentes nas estradas porque estão mais próximos do que o culturalmente aceito em outros lugares.

Capítulo 10



CAPÍTULO 10 - POSTURA DA PERNA REVELA A INTENÇÃO DE NOSSA MENTE



Ele Ficou Lá Conversando Por Algum Tempo, Sem Perceber Que As Pernas Dela Estavam Cruzadas, Indicando Desinteresse.

Temos menos consciência do que uma zona corporal específica está fazendo fisicamente, quanto mais distante ela estiver da nossa cabeça. Se prestarmos atenção limitada, a maioria de nós estará ciente de nossas expressões faciais e gestos. Mesmo os menos adeptos podem simular prontamente um sorriso encenado ou uma carranca sob comando para evocar uma emoção para outra pessoa, embora outras pistas gestuais sutis no conflito possam denunciá-lo. Permanecemos menos conscientes do que nossos braços e mãos estão fazendo na maioria das vezes, e ainda mais com nosso peito e estômago. Por fim, continuamos menos conscientes do que nossas pernas e pés estão fazendo a qualquer momento.

Isso significa que as pernas e os pés são uma fonte importante de informação sobre a atitude intrínseca de alguém, porque a maioria das pessoas não sabe o que está fazendo com ela e raramente considera fingir gestos da mesma maneira que faria com o rosto. Uma pessoa pode parecer composta e controlada

enquanto um pé inquieto faz movimentos pontuais repetitivos, revelando uma frustração evolutiva básica por não ser capaz de escapar de uma situação.

A maneira como as pessoas balançam os braços quando andam fornece informações sobre sua personalidade - ou como elas querem que você acredite que são. Pessoas jovens e saudáveis andam mais rápido que as pessoas mais velhas, com os braços balançando mais alto na frente e atrás devido à sua velocidade adicional e maior flexibilidade muscular. A marcha básica do exército evoluiu conseqüentemente como uma caminhada exagerada, sugerindo que os manifestantes são vigorosos e possuem energia juvenil e não devem ser mexidos. Muitos políticos e figuras públicas que desejam telegrafar uma mensagem sobre sua vitalidade adotam uma marcha mais vibrante.

Os braços das mulheres tendem a balançar ainda mais para trás, porque os braços se dobram para fora do cotovelo, permitindo que eles carreguem os bebês com mais eficiência.

As Pernas Podem Revelar A Verdade

Uma pesquisa do Dr. Paul Ekman e William Friesen sobre comportamentos enganosos, mostra que quando uma pessoa mente, ela produz mais sinais associados à falsidade na parte inferior do corpo do que na parte superior - isso se aplica a ambos os sexos. Como as pessoas estão mais conscientes do que suas mãos e olhos estão fazendo, podem controlar conscientemente suas ações. Embora as pernas e os pés também estejam sob controle consciente, eles são na maioria das vezes ignorados e frequentemente fora de vista. Pernas e pés são, portanto, uma fonte de informação mais precisa.

Gravações em vídeo de pessoas mentindo foram mostradas a outras pessoas que foram solicitadas a determinar se as pessoas no vídeo estavam mentindo ou dizendo a verdade. Os avaliadores responderam mais corretamente quando puderam ver a parte inferior do corpo. As descobertas mostraram que os mentirosos prestam mais atenção ao que suas mãos, braços e rostos estão fazendo porque sabem que é para onde as pessoas olham. Como seus membros inferiores estão fora do caminho, os mentirosos os esquecem e são traídos por movimentos micromusculares nas pernas e nos pés. As mesas com tampo de vidro nos causam mais estresse do que as mesas sólidas, pois nossas pernas estão à vista e não sentimos como se estivéssemos em controle total.

As pernas evoluíram nos seres humanos para servir a dois propósitos: avançar para obter comida e fugir do perigo. Como o cérebro humano está conectado para esses dois objetivos - ir em direção ao que queremos e nos afastar do que não queremos - a maneira como uma pessoa usa as pernas e os pés revela aonde quer ir. Em outras palavras, eles mostram o compromisso de uma pessoa em sair ou permanecer em uma conversa. As posições das pernas abertas ou não cruzadas mostram uma atitude aberta ou dominante, enquanto as posições cruzadas revelam atitudes fechadas ou incerteza.

As Quatro Posições Principais Em Pé

1. A Postura Paralela

A postura paralela é uma posição subordinada onde as pernas são retas e os pés são colocados juntos. É uma posição formal que mostra uma atitude neutra e é tomada por alunos conversando com um professor, ou se você estiver se reportando ao seu comandante ou em pé na frente de um juiz, aguardando sentença.

Os pés colocados juntos reduzem a base para ficar em pé e tornam a postura mais precária. Você pode facilmente empurrar alguém dessa posição se você o pegar desprevenido. Pessoas que não têm certeza de sua posição sobre um assunto adotam a postura paralela. De pé, com as pernas bem juntas, indica que se sentem hesitantes ou hesitantes. Uma postura mais ampla fornece uma base mais ampla e firme. É muito mais difícil desequilibrar uma pessoa que está de pé com as pernas separadas.



A Posição Paralela

2. Pernas À Parte

A postura de pernas afastadas, predominantemente um gesto masculino, é uma postura imóvel resolutamente estável. Diz a você que uma pessoa está se mantendo firme e é favorecida por aqueles que desejam mostrar seu domínio. Exige que suas pernas estejam retas e que seus pés sejam afastados com o seu peso igualmente distribuído entre eles.

Com seu centro de gravidade mais alto, os homens adotam as pernas afastadas mais frequentemente do que as mulheres. Apesar de sua estatura, os homens também adotam essa posição com mais frequência na companhia de outras pessoas quando usam sua postura como meio de comunicação. É usado como um sinal de dominância pelos homens, porque destaca os órgãos genitais, dando-lhes uma aparência viril. Participantes do sexo masculino em competições esportivas podem ser vistos parados nessa posição no intervalo, arranhando ou ajustando a virilha. Isso permite que os homens destacem sua masculinidade e demonstrem solidariedade em equipe, executando as mesmas ações.

As expressões 'Colocar os pés no chão' e 'Colocar os pés no chão' se referem ao antigo costume chinês de amarrar os pés das mulheres. Esse costume era reservado principalmente à realeza e significava que as mulheres cujos pés haviam sido amarrados eram incapazes de se sustentar com os próprios pés sem causar dor.



Se você estiver se sentindo derrotado e quiser mudar seu humor, adote as pernas afastadas, com a cabeça erguida e os ombros para trás. Ao adotar essa posição poderosa, você pode criar a sensação de correspondência.



Colocando A Masculinidade Em Exibição

A Tela Pélvica É Usada Por Aqueles Subconscientemente Querendo Parecer Caras Durões.

3. Posando, Um Pé À Frente

Desde a Idade Média até meados do século XIX, homens de posição elevada e alto status social adotaram uma postura que exibía convenientemente a parte interna da perna - uma das zonas eróticas do corpo. Cavalheiros e posudos suportariam seu peso em uma perna, apresentando a outra com a parte interna da coxa voltada para cima. Os designs de moda que viam o vestido dos homens passar da mangueira para os calções justos complementados com sapatos finos permitiam e encorajavam os homens a satisfazer seu desejo de se vestir e mostrar, mostrando as pernas e a masculinidade. Hoje, as celebridades da redcarpet sabem como posicionar as pernas para exibi-las da melhor forma possível, virando os pés para fora para revelar a parte interna das coxas, a parte mais macia e erógena das pernas.



Apontando Um Pé Para Onde A Mente Quer Ir

Essa é uma pista valiosa para as intenções imediatas de uma pessoa, porque apontamos nosso pé na direção que nossa mente gostaria de seguir e essa postura parece que a pessoa está começando a andar. Em uma situação de grupo, apontamos o pé da frente para a pessoa mais interessante ou atraente, mas quando queremos sair, apontamos o pé para a saída mais próxima.

4. Pernas Cruzadas Em Pé

Na próxima vez em que participar de uma reunião com homens e mulheres, você notará alguns grupos de pessoas em pé com os braços e pernas cruzados. Olhe mais de perto e também verá que eles estão a uma distância maior entre si do que a distância social habitual.



Pernas Cruzadas Em Pé

É assim que muitas pessoas se colocam quando estão entre pessoas que não conhecem bem. Se você interagir com eles, descobrirá que um ou todos eles não estão familiarizados com os outros do grupo.

Enquanto as pernas abertas podem mostrar abertura ou domínio, as pernas cruzadas mostram uma atitude mais fechada, submissa ou defensiva, pois negam simbolicamente qualquer acesso aos órgãos genitais.



Você Tem Algum Problema?

Para uma mulher, posições como a postura da tesoura e a postura da perna cruzada enviam duas mensagens: uma, que ela pretende ficar, não sair; e dois, esse acesso é negado. Quando um homem faz isso, isso também mostra que ele ficará, mas quer ter certeza de que não o 'chutará onde dói'. Pernas abertas exibem masculinidade; pernas fechadas protegem a masculinidade. Se ele está com homens que sente serem inferiores a ele, a exibição genial parece certa; se ele é do sexo masculino superior, no entanto, esse gesto o faz parecer competitivo e ele se sente

vulnerável. Estudos mostram que pessoas que não têm confiança também assumem posições cruzadas.

Imagine agora que você percebe outro grupo de pessoas em pé com os braços abertos, as palmas das mãos visíveis, aparência relaxada e recostando-se em uma perna e a outra apontando em direção a outras pessoas do grupo. Todos estão gesticulando com as mãos e entrando e saindo do espaço pessoal um do outro. Uma investigação mais aprofundada revelaria que essas pessoas são amigas ou são conhecidas pessoalmente. O primeiro grupo de pessoas com os braços e pernas fechados pode ter expressões faciais relaxadas e conversas que parecem fáceis e fáceis, mas os braços e as pernas cruzados nos dizem que não estão tão relaxados ou confiantes um com o outro quanto tentam aparecer.

Tente o seguinte: junte-se a um grupo onde você não conhece ninguém e fique de pé com os braços e as pernas bem cruzados e use uma expressão séria. Um por um, os outros membros do grupo cruzarão os braços e as pernas e permanecerão nessa posição até que você, o estranho, saia. Afaste-se e observe como, um por um, os membros do grupo assumem suas poses abertas originais mais uma vez.

Cruzar as pernas não apenas revela emoções negativas ou defensivas, como faz uma pessoa parecer insegura e faz com que outras pessoas reajam de acordo.

Defensivo Ou Frio?

Algumas pessoas alegam que não estão na defensiva ou se sentem inseguras quando cruzam os braços ou pernas, mas o fazem porque estão com frio. Quando alguém quer aquecer as mãos, ele as enfia sob as axilas, em vez de enfiá-las sob os cotovelos, como é o caso de uma cruzada defensiva no braço. Segundo, quando uma pessoa sente frio, ele pode usar um tipo de abraço corporal e, quando as pernas estão cruzadas, elas geralmente são retas, rígidas e pressionadas com força uma contra a outra, em oposição à postura mais relaxada da postura ou posição defensiva.



Uma Postura Confortável Ou Sentindo Um Pouco De Calafrio?

As pessoas que costumam cruzar os braços ou as pernas preferem dizer que estão com frio do que admitir que podem estar nervosas, ansiosas ou defensivas. Outros simplesmente dizem que são 'confortáveis'. Provavelmente isso é verdade - quando alguém se sente na defensiva ou inseguro, os braços e as pernas cruzados se sentem confortáveis porque isso corresponde ao seu estado emocional.

Como Passamos De Fechado Para Aberto

À medida que as pessoas começam a se sentir mais confortáveis em um grupo e a conhecer outras pessoas, elas se movem através de uma série de movimentos, levando-os da posição defensiva de braços e pernas cruzados para a posição relaxada e aberta. Esse procedimento permanente de "abertura" tende a seguir a mesma sequência em todos os lugares.

Braços E Pernas Cruzados
Indicam Incerteza Um Do Outro Ou
Do Ponto De Vista Do Outro



Maior Abertura e Aceitação



Começa com a posição fechada, braços e pernas cruzados (imagem 1). Quando eles começam a se sentir confortáveis um com o outro e o relacionamento aumenta, suas pernas se descruzam primeiro e seus pés são colocados juntos na posição paralela. Em seguida, o braço dobrado na parte superior da cruz do braço sai e a palma da mão ocasionalmente pisca ao falar, mas eventualmente não é usada como barreira. Em vez disso, ele pode segurar a parte externa do outro braço em uma única barreira de braço. Ambos os braços se desdobram em seguida, e um braço gesticula ou pode ser colocado no quadril ou no bolso. Por fim, uma pessoa posiciona o pé para frente, mostrando aceitação da outra pessoa (imagem 2).

The Leg Cross

Uma perna é cruzada ordenadamente sobre a outra, com 70% das pessoas cruzando a esquerda sobre a direita. Esta é a posição normal das pernas cruzadas usada pela maioria das culturas europeias e asiáticas.



The Leg Cross

Quando uma pessoa cruza as pernas e os braços, ela se afasta emocionalmente da conversa e pode ser inútil tentar convencer quando está sentada assim.



Os braços cruzados, as pernas e um olhar de soslaio indicam que ela não é particularmente receptiva às comunicações abertas.

Em contextos comerciais, observamos que pessoas sentadas assim falam em frases mais curtas, rejeitam mais propostas e podem se lembrar de menos detalhes do que foi discutido do que aquelas que se sentam com os braços e as pernas em uma posição aberta.

Figura Quatro Pernas Cruzadas

A posição da figura quatro pernas (semelhante ao número quatro, visto de cima) é usada com frequência por homens americanos e, cada vez mais, por homens mais jovens em culturas que foram expostas ao entretenimento e à mídia americana. Pode refletir uma atitude competitiva ou argumentativa. Essa exibição genital também surge no mundo dos primatas, negando os danos que podem ser infligidos em uma luta física, à medida que chimpanzés ou macacos machos reordenam constantemente a hierarquia de grupos. Os nazistas vigiaram a postura da figura quatro durante a Segunda Guerra Mundial, pois qualquer pessoa que a usasse não era claramente alemã ou passara algum tempo nos EUA.



Pernas Cruzadas Na Figura Quatro Posições

Embora menos comum na Europa, está surgindo diversas culturas ao redor do mundo. Os homens sentados nessa postura são percebidos como sendo mais dominantes, relaxados e jovens. No lado negativo, essa postura é interpretada como um insulto em partes do Oriente Médio e da Ásia, porque mostra a sola do sapato que é culturalmente associada à sujeira.

Mulheres vestindo calças de qualquer tipo progressivamente também podem ser vistas sentadas na posição da figura quatro. Eles tendem a fazê-lo apenas em torno de outras mulheres, não homens, pois não querem parecer muito masculinas.

The Leg Clamp

Essa pessoa não apenas tem uma atitude competitiva, como trava a figura de quatro pernas cruzadas em uma posição permanente usando uma ou as duas mãos como grampo. Isso pode ser um sinal do indivíduo obstinado e teimoso que rejeita qualquer opinião que não seja a sua.



Travar Uma Atitude Competitiva No Lugar

Tornozelos Bloqueados

Os estudos de linguagem corporal de Gerard Nierenberg e Henry Calero, nos quais prestaram atenção especial aos tornozelos dos participantes, mostraram uma alta taxa de indivíduos que travam os tornozelos ao reter informações.

O pessoal das companhias aéreas a bordo é treinado para identificar passageiros que desejam serviços e que são muito tímidos para solicitá-los. Viajantes apreensivos sentam-se com os tornozelos travados, especialmente durante a decolagem. Ao receber bebidas da equipe da cabine, esses mesmos indivíduos tendem a destravar os tornozelos e a se mover em direção à borda de seus assentos.

Se, no entanto, os tornozelos permanecerem na posição travada, a tripulação será alertada para o fato de que a pessoa pode realmente querer alguma coisa, mesmo que esteja dizendo 'Não'. O tripulante responde perguntando se o passageiro tem certeza de que não quer algo. Pedir ao passageiro dessa maneira tem um efeito de abertura sobre essa pessoa.

Estudos posteriores em pacientes em cirurgia odontológica mostraram que, dos 150 pacientes do sexo masculino observados, 128 imediatamente trancaram os tornozelos quando sentaram na cadeira do dentista. Esses homens tendiam a segurar os braços da cadeira ou apertar as mãos em torno da região da virilha. Das 150 mulheres analisadas, apenas 90 estavam sentadas inicialmente com os tornozelos cruzados. As mulheres também apertam as mãos, mas tendem a apoiá-las na cintura.

Se uma pessoa está sentada na sala de espera com os tornozelos não cruzados, provavelmente está lá para um check-up odontológico de rotina que, sabe, não levará muito tempo e não será particularmente doloroso. Se, devido ao extenso trabalho odontológico, o paciente tiver que fazer várias visitas ao dentista, essa pessoa ficará mais confortável na cadeira do dentista após quatro ou cinco visitas e não trava os tornozelos.

Pesquisas realizadas com órgãos policiais e do governo revelaram que a maioria das pessoas entrevistadas torce os tornozelos no início da entrevista. A razão para isso é tão provável que seja baseada no medo e na culpa.

Os réus sentados do lado de fora de um tribunal esperando sua audiência têm uma probabilidade três vezes maior do que os queixosos de cruzar os tornozelos firmemente e dobrar debaixo das cadeiras, na tentativa de controlar suas emoções.

A pesquisa de Nierenberg e Calero sobre a profissão de recursos humanos revelou que a maioria dos entrevistados trava os tornozelos em algum momento durante uma entrevista, indicando que a pessoa que está sendo entrevistada está retendo uma emoção ou atitude. Usando técnicas de questionamento apropriadas durante uma negociação, na qual uma das partes trava os tornozelos, o interlocutor pode fazer com que a outra se abra e revele informações valiosas.

Finalmente, as pesquisas de Nierenberg e Calero mostraram que os pacientes que estavam sendo levados para uma sala de cirurgia com os tornozelos cruzados e as mãos cerradas, tendem a não se reconciliar com o inevitável.

Na variante feminina dos tornozelos bloqueados, os joelhos são mantidos juntos, os pés podem estar de um lado e as mãos apoiadas lado a lado ou uma em cima da outra, apoiadas nas pernas. Isso é parcialmente um produto da fisiologia e também da questão prática do que as mulheres podem usar. A versão masculina dos tornozelos bloqueados pode refletir ansiedade ou uma certa quantidade de relaxamento. Como demonstração de ansiedade, muitas vezes é combinada com os punhos cerrados apoiados nos joelhos ou com as mãos segurando firmemente os braços da cadeira e uma exibição pélvica sentada.



Uma Mulher Minimizando O Espaço Das Pernas E Os Homens Ocupando Mais Espaço

Saia Justa

Mulheres vestindo minissaias cruzam as pernas e os tornozelos por razões óbvias. Muitas mulheres mais velhas, por hábito, ainda se sentam nessa posição, embora não usem mais saias curtas. Isso pode subconscientemente fazê-los sentir e agir contidos. Outros podem ler isso como uma atitude reservada e reagir de acordo.

Uma armadilha é que gestos contidos ou defensivos podem alimentar e reforçar uma atitude reservada ou negativa. Pratique usando gestos positivos e abertos. Isso melhorará sua autoconfiança e os outros o perceberão de uma maneira mais positiva e o envolverão mais plenamente.

Entrelaçando Suas Pernas

Alguns gestos são específicos para homens e outros são específicos para mulheres. O cordão da perna em que a parte superior de um pé se prende à outra perna é usado quase exclusivamente por mulheres. Essa posição destaca a insegurança, apesar da aparência relaxada da parte superior do corpo da mulher. Se você quiser relaxar uma mulher da posição das pernas entrelaçadas, use uma abordagem amigável e discreta para incentivá-la a se abrir.

Jessica foi convidada pelo professor de história da universidade para ficar em frente à sala de aula e discutir a última tarefa. Não tendo certeza do que se esperava dela, ficou na frente da turma de 120 alunos, com um pé atrás da perna de apoio e pressionado contra a panturrilha. Embora estivesse confiante em seu conhecimento do material, sentia-se tímida e tímida ao falar diante de um grupo tão grande de pessoas, muitas das quais desconhecia. Quando ela percebeu como estava em pé, colocou os dois pés firmemente sob ela e descobriu que se sentia mais confiante e segura, e era capaz de falar com autoridade e segurança.

Estudos mostram que as pessoas que se reúnem em um grupo pela primeira vez geralmente ficam com os braços e as pernas na posição cruzada. À medida que o relacionamento se desenvolve e eles se tornam mais confortáveis um com o outro, eles liberam a pose fechada e abrem seus corpos. O procedimento segue um padrão previsível que envolve descruzar as pernas primeiro e colocar os pés na pose paralela. Os braços e as mãos se desdobram e ficam animados.

Quando as pessoas se sentem à vontade e à vontade, elas se movem da posição paralela para uma posição aberta, na qual os pés estão ligeiramente afastados e voltados para a outra pessoa. Por outro lado, os indicadores de alguém que está se afastando da conversa são o cruzamento de braços e pernas. É improvável que

uma pessoa sentada nessa posição seja convencida por qualquer coisa que você possa dizer ou fazer.

Pernas Paralelas Sentadas

As pernas e os quadris das mulheres têm estrutura óssea, permitindo-lhes sentar-se dessa maneira, projetando fortes sinais femininos. Esta posição sentada não pode ser confortavelmente replicada pela maioria dos homens. A grande maioria dos homens classifica essa posição sentada para as mulheres como sua favorita absoluta quando questionada em pesquisas.



Os Homens Preferem Esta Posição De Assento Com As Mulheres

Uma perna pressiona a outra e dá às pernas uma aparência mais saudável e jovem, que instintivamente atrai os homens do ponto de vista reprodutivo. As aulas de modelagem geralmente ensinam essa postura às mulheres. Não confunda isso na mulher que constantemente cruza e descruza as pernas quando está com um homem que deseja; nesse caso, a troca de pernas é um meio de chamar atenção para as pernas dela.

O Efeito De Salto Alto

A maioria das mulheres sabe instintivamente o efeito que o uso de salto alto tem nos homens ... e está disposta a sofrer as desvantagens de usar salto de 5 polegadas. A razão pela qual os homens acham as mulheres mais atraentes no salto alto tem sua base na biologia.

Os saltos altos fazem as pernas parecerem mais tonificadas, dando a ilusão de melhor saúde e mais fertilidade. Os homens não percebem isso, e as mulheres raramente pensam nisso, mas o homem humano é atraído por mulheres que mostram sinais de aumento da fertilidade. Os saltos altos também acentuam o arco na região lombar, contraem os músculos glúteos que enfatizam a derrière, inclinam a pelve para a frente e alongam as pernas. Todas essas características são consistentes com o aumento da fertilidade - aumentando a atratividade.

Os saltos altos também fazem os pés de uma mulher parecerem menores, o que, embora não seja um fator biológico de atratividade, é comum a muitas culturas.



Suportando As Coisas Dela

Colocando O Pé Para A Frente

Quando estamos interessados em uma conversa ou em uma pessoa, avançamos um pouco para diminuir a distância entre nós e essa pessoa. Se somos reticentes ou não estamos interessados, colocamos os pés para trás, geralmente embaixo de uma cadeira, se sentados.



Ele Está Vindo Forte; Ela Está Indecisa

Diga que um homem está falando com uma mulher que considera particularmente atraente, como na imagem acima. Usando a linguagem corporal típica do namoro masculino, é provável que ele fique com um pé apontando para ela, com as pernas afastadas, expondo a região da virilha e segurando os braços em uma posição aberta para parecer maior e preencher mais espaço. Essa tática de tentar parecer maior em tamanho

percebido é encontrada de várias formas em todo o reino animal pelos machos cortejando fêmeas.

Se a mulher não o acha atraente e quer afastá-lo, ela mantém as pernas juntas, encara o corpo longe dele, cruza os braços e se faz parecer o menor possível. Ninguém diz uma palavra, mas as mensagens visuais contam a história. Ele provavelmente está desperdiçando seu tempo.

Pés Inquietos

Os pés inquietos são um bom indicador do limiar de impaciência de alguém. Os pés dizem que querem fugir e são forçados a se mexer até chegar a hora de andar ou correr. Se você estiver em pé, pode bater repetidamente no pé para indicar sua impaciência. Se você estiver sentado com as pernas cruzadas, poderá girar o pé pendurado para cima e para baixo ou para frente e para trás.

Para parecer calmo do lado de fora quando tudo estiver em pânico, respire do abdome, ajuste sua postura e deixe seus pés enraizarem-se.

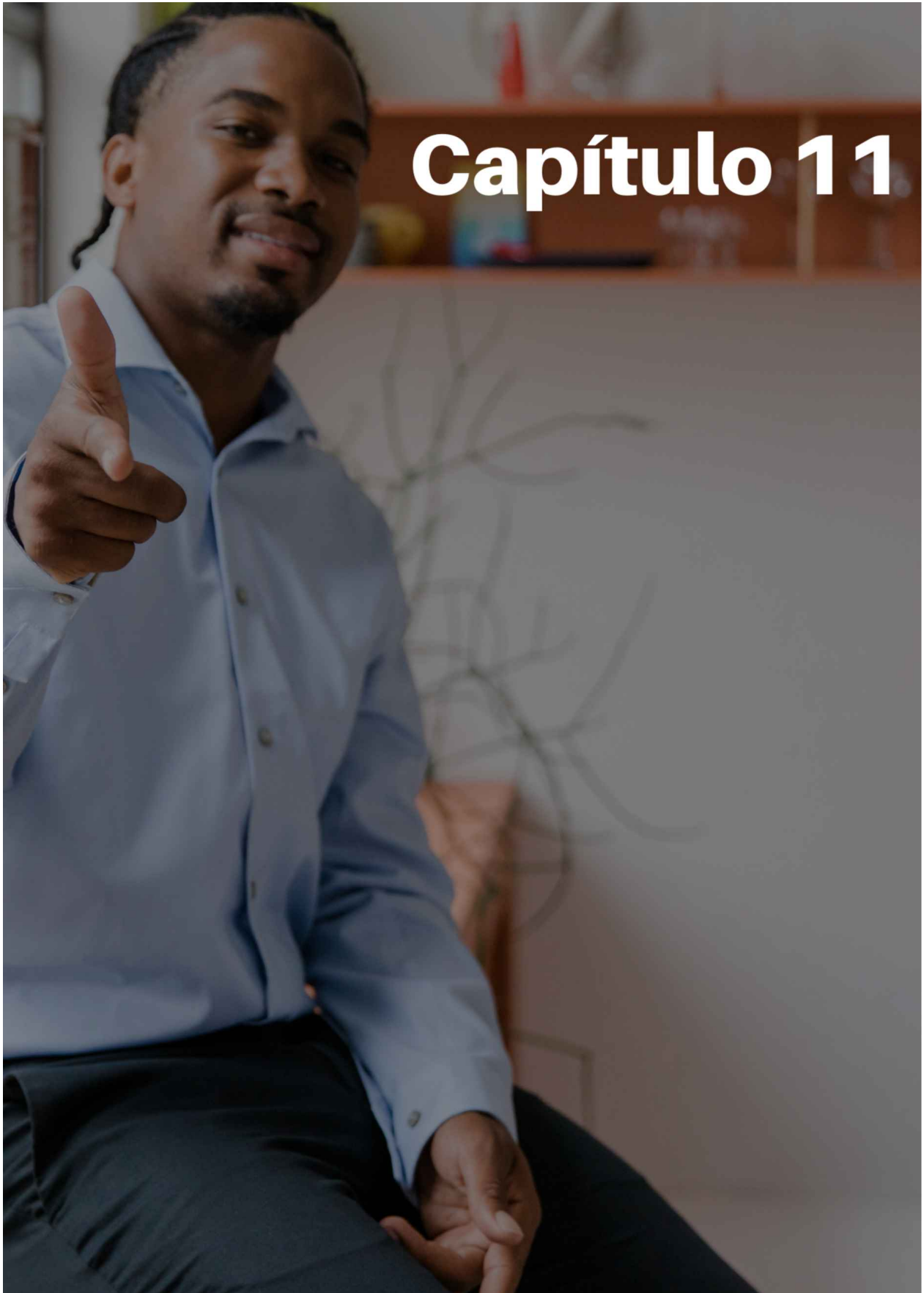
Sumário

Nossos pés dizem aos outros onde queremos ir e de quem gostamos ou não. As mulheres devem evitar cruzar as pernas em reuniões de negócios, a menos que usem um vestido ou terno com saia com uma bainha abaixo do joelho. As criaturas que os homens são, são facilmente distraídas pela visão das coxas de uma mulher, o que pode prejudicar tanto a mensagem pretendida como a imagem geral dos negócios. Eles vão lembrar quem ela era, mas menos do que ela estava tentando se comunicar.

A mídia visual apresenta regularmente apresentadoras do sexo feminino na programação, usando vestidos e saias mais curtas, expondo uma grande quantidade de imóveis nas pernas. Muitas mulheres imitarão isso no mundo dos negócios. Estudos demonstram que os espectadores do sexo masculino assistem à programação de vídeos por mais tempo, à medida que mais pernas são expostas.

Esses mesmos estudos inegavelmente mostram ainda mais esses homens lembrando menos do que as mulheres disseram. A regra aqui é simples - para contextos sociais, pernas cruzadas expostas são boas, mas evitam-na nos negócios.

Capítulo 11



CAPÍTULO 11 - GESTOS COMUNS VISITADOS REGULAMENTE



O Número Um Grupo De Gestos Que As Mulheres Não Toleram Homens Fazendo No Trabalho

As pessoas raramente pensam conscientemente sobre o efeito de muitas das coisas não verbais aparentemente simples que fazem. Por exemplo, quando uma pessoa abraça outra, a maioria dos observadores assume silenciosamente que o tapinha nas costas que ocorre no final do abraço é um gesto de carinho e que os beijos no ar feitos - o som feito na lateral da bochecha de alguém - também são carinho .

A realidade é que o tapinha é usado da mesma maneira que os lutadores profissionais o usam - para dizer à outra pessoa para terminar o abraço e quebrar o clinch. Se você realmente não está muito interessado em abraçar alguém, mas é forçado a fazê-lo porque as pessoas a sua frente o fizeram, é provável que você comece a dar tapinhas no ar antes mesmo de o abraço começar. O beijo no ar - com o som que o acompanha - é dado como deslocamento de um beijo real que também não queremos dar.



**A Maioria Das Pessoas Usa O Shoulder Tap Para Quebrar Um Argumento Decisivo -
Abraços Sinceros Se Apegam Com Firmeza**

Este capítulo aborda alguns dos gestos mais comuns da cabeça e grupos de linguagem corporal que você provavelmente verá nas suas relações diárias com outras pessoas.

The Head Nod

Na maioria das culturas, o Head Nod é usado para significar 'Sim' ou acordo. É uma forma atrofiada de se curvar - a pessoa simbolicamente se curva, mas para bruscamente, resultando em um aceno de cabeça. Curvar-se é um gesto submisso, de modo que o Head Nod mostra que estamos seguindo o ponto de vista da outra pessoa. Pesquisas realizadas com pessoas nascidas surdas, mudas e cegas mostram que eles também usam esse gesto para significar 'Sim', então parece ser um gesto inato de submissão.

Na Índia, a cabeça é balançada de um lado para o outro, chamada Head Wobble, para sinalizar 'Sim'. Isso é confuso para ocidentais e europeus, que usam esse gesto para comunicar 'Talvez sim talvez não'. Como já dissemos, no Japão, acenar com a cabeça não significa necessariamente 'Sim, eu concordo' - geralmente significa 'Sim, eu ouvi você'.

Acenar Com A Cabeça Tem Sua Origem Em Se Curvar Para Parecer Subordinado

Nos países árabes, eles usam um único movimento de cabeça para cima, que significa 'não', enquanto os búlgaros usam o gesto comum 'não' para significar 'sim'.

Por Que Você Deve Aprender A Assentir

A maioria das pessoas nunca considerou o poder do aceno de cabeça como uma ferramenta de persuasão. Pesquisas mostram que as pessoas falam três a quatro vezes mais que o normal quando o ouvinte acena com a cabeça usando grupos de três acenos em intervalos regulares. A velocidade do aceno indica a paciência - ou falta de paciência - do ouvinte. Um aceno lento indica que o ouvinte está interessado no que o interlocutor está dizendo, então faça grupos lentos e deliberados de três acenos de cabeça quando a outra pessoa estiver fazendo uma observação.

Um aceno rápido indica ao alto-falante que você ouviu o suficiente ou que deseja que eles terminem ou que você possa falar.

Como Incentivar O Contrato

Existem dois usos poderosos do Head Nod. A linguagem corporal é um reflexo externo inconsciente dos sentimentos internos; portanto, se você se sentir positivo ou afirmativo, sua cabeça começará a acenar enquanto você fala. Por outro lado, se você simplesmente começar a acenar com a cabeça intencionalmente, começará a experimentar sentimentos positivos. Em outras palavras, sentimentos positivos fazem com que a cabeça acene - e o contrário também é verdadeiro: acenar com a cabeça causa sentimentos positivos. É causa e efeito novamente.

A cabeça também é muito contagiosa. Se alguém acena com a cabeça para você, você também costuma concordar - mesmo que não necessariamente concorde com o que eles estão dizendo. Acenar com a cabeça é uma excelente ferramenta para criar relacionamento, obter acordo e cooperação. Ao terminar cada frase com uma afirmação verbal como 'Não é?', 'Você não faria?', 'Isso não é verdade?' ou 'Justo o suficiente?', e com o falante e o ouvinte balançando a cabeça, o ouvinte experimenta sentimentos positivos que criam uma probabilidade maior de fazê-lo concordar com você.

Acenar Com A Cabeça Incentiva A Cooperação E O Acordo

Depois de fazer uma pergunta e o ouvinte responder, acene com a cabeça durante a resposta. Quando ele terminar de falar, continue acenando com a cabeça outras cinco vezes, na proporção de um aceno por segundo. Normalmente, quando você conta até quatro, o ouvinte começa a falar novamente e fornece mais informações.

E contanto que você assente e fique em silêncio com a mão no queixo em uma posição de Avaliação, não haverá pressão para falar e você não se parecerá com um interrogador. Quando você escuta, coloque a mão no queixo e faça movimentos leves, porque, como afirmado anteriormente, a pesquisa mostra que isso incentiva os outros a continuarem falando.

The Head Shake

Pesquisas também indicam que o Head Shake, geralmente significando 'Não', também pode ser uma ação inata e os biólogos evolucionistas acreditam que esse é o primeiro gesto que os humanos aprendem. Essa teoria diz que, quando o bebê recém-nascido toma leite suficiente, ele balança a cabeça de um lado para o outro para rejeitar o seio de sua mãe. Da mesma forma, uma criança que já comeu o suficiente usa o Head Shake para rejeitar as tentativas de dar de colher.

Balançar A Cabeça Deve Sua Origem À Amamentação.

Quando alguém está tentando convencê-lo, observe se eles usam o gesto de sacudir a cabeça enquanto dizem que concordam. A pessoa que diz: 'Eu posso ver o seu ponto de vista' ou 'Parece bom' ou 'Definitivamente negociaremos', enquanto balançar a cabeça de um lado para o outro pode parecer convincente, mas o Head Shake O gesto indica uma atitude negativa e é aconselhável que você seja cético quanto a isso.

Nenhuma mulher acredita em um homem que diz 'eu te amo' enquanto balança a cabeça. Quando Bill Clinton proferiu sua famosa frase, 'eu não fiz sexo com essa mulher' durante o inquérito de Monica Lewinsky, ele não usou o Head Shake.

As Posições Básicas Da Cabeça



1.

Head Up

A Posição Neutra Da Cabeça



Existem três posições básicas da cabeça. O primeiro é com Head Up e é a posição da pessoa que tem uma atitude neutra sobre o que está sendo dito. A cabeça permanece imóvel e a conversa pode ser pontuada por pequenos acenos ocasionais. Gestos de avaliação mão-a-face são freqüentemente usados com essa posição.

Hillary Clinton Usando Seu Desafiante Chin Thrust

Quando a cabeça é elevada, com o queixo apontando para a frente, isso indica superioridade, destemor ou arrogância. A pessoa

expõe intencionalmente a garganta e ganha altura adicional, o que lhes permite 'olhar pelo nariz' para você. Os queixos grandes são o resultado de altos níveis de testosterona, razão pela qual a projeção do queixo está associada a força e agressão.

2. A Inclinação Da Cabeça



Inclinar a cabeça para o lado é um sinal de submissão, porque expõe a garganta e o pescoço e faz com que a pessoa pareça menor e menos ameaçadora. Sua provável origem está no bebê descansando a cabeça no ombro ou no peito dos pais, e o significado submisso e não ameaçador que ele transmite parece ser inconscientemente entendido pela maioria das pessoas, especialmente as mulheres.

A Inclinação Da Cabeça Exibe O Pescoço Vulnerável E Faz Uma Pessoa Parecer Menor E Mais Submissa

Charles Darwin foi um dos primeiros a notar que os seres humanos, assim como os animais - especialmente os cães - inclinam a cabeça para o lado quando se interessam por algo.

Inclinar A Cabeça Para Revelar O Pescoço Vulnerável Parece Ser Intuitivamente Entendido Pela Maioria Das Pessoas

Se você estiver fazendo uma apresentação ou proferindo um discurso, procure esse gesto entre sua audiência. Quando você vê uma platéia inclinando a cabeça e inclinando-se para a frente usando gestos de avaliação mão-queixo, você está entendendo a questão. Quando você ouvir outras pessoas, use o Head-Tilt e Head Nods, e o ouvinte começará a se sentir confiante em relação a você, porque você parece não ameaçar.

3. Cabeça Para Baixo

Quando o queixo está abaixado, isso indica que existe uma atitude negativa, crítica ou agressiva. Grupos de avaliação críticos normalmente são feitos com a cabeça baixa e até a cabeça da pessoa levantar ou inclinar, você pode ter um problema, apresentadores e treinadores profissionais são frequentemente confrontados por públicos que estão sentados com a cabeça baixa e os braços cruzados no peito.



Head Down Mostra Desaprovação Ou Desânimo

Oradores e apresentadores experientes tomarão medidas para envolver o público e obter participação antes de começarem a apresentação. Isso tem como objetivo despertar a atenção do público e envolver-se. Se a tática do falante for bem-sucedida, a próxima posição da cabeça do público será a inclinação da cabeça.

Os ingleses têm um gesto de saudação peculiar chamado Torção da Cabeça, que envolve abaixar a cabeça enquanto simultaneamente gira a cabeça para um lado. Isso vem dos tempos medievais, quando os homens tiravam o chapéu como uma forma de saudação; isso evoluiu para apenas abaixar a cabeça e tocar o chapéu, que, nos tempos modernos, agora é o Head Twist, a saudação ou simplesmente bater na testa ao encontrar alguém.

4. O Encolher De Ombros

Levantar os ombros e puxar a cabeça entre eles permite que uma pessoa proteja o pescoço e a garganta vulneráveis de lesões. É o agrupamento usado quando uma pessoa ouve um barulho alto por trás ou se acha que algo cairá sobre ela. Quando usado em um contexto pessoal ou comercial, implica um pedido de desculpas submisso, o que prejudica qualquer encontro em que você esteja tentando parecer confiante.

Quando alguém passa por outras pessoas que estão conversando, admirando uma vista ou ouvindo um orador, abaixa a cabeça, vira os ombros e tenta parecer menor e menos significativo. Isso é conhecido como o pato principal. Também é usado pelos subordinados que se aproximam dos superiores e revela o status e o jogo do poder entre os indivíduos.

The Head Duck - Tentando Parecer Menor Para Não Causar Ofensa A Outros

5. Escolher Fiapos Imaginários

Quando uma pessoa desaprova as opiniões ou atitudes dos outros, mas não quer dizer nada, é provável que ocorram gestos de deslocamento, ou seja, gestos aparentemente inocentes da linguagem corporal que revelam uma opinião retida. Escolher pedaços imaginários de fiapos nas próprias roupas é um desses gestos. O Lint-Picker geralmente olha para baixo e para longe dos outros enquanto executa essa ação aparentemente menor e irrelevante. Esse é um sinal comum de desaprovação e é um bom sinal de que ele não gosta do que está sendo dito, mesmo quando parece que está concordando com tudo.



O Lint-Picker Tem Uma Opinião Secreta E Prefere Não Declarar

Abra as palmas das mãos e diga: 'O que você acha?' ou 'Posso ver que você tem alguma opinião sobre isso. Importa-se de me dizer o que são? Sente-se, braços separados, palmas das mãos visíveis e aguarde a resposta. Se a pessoa disser que concorda com você, mas continuar escolhendo o fiapo imaginário, talvez seja necessário adotar uma abordagem ainda mais direta para descobrir suas objeções ocultas.

Como Mostramos Que Estamos Prontos Para A Ação

Para parecerem maiores nos rituais de luta ou cortejo, os pássaros afofam suas penas, os peixes podem expandir o tamanho do corpo sugando água e os gatos ou cães fazem o pelo ficar arrepiado. O humano sem pêlos, no entanto, não tem mais uma pele grossa para expandir para se parecer mais imponente quando está com medo ou com raiva. Quando descrevemos um filme de terror, costumamos dizer: 'Isso fez meu cabelo arrepiar'; se ficarmos zangados com alguém, 'Ele fez arrepiar meu pescoço'; e quando somos atingidos por alguém, eles podem nos dar arrepios.

Todas essas são as reações mecânicas do corpo a circunstâncias nas quais tentamos nos fazer parecer maiores e são causadas pelos músculos eretores da pila na pele, que tentam fazer com que nosso pêlo inexistente se levante.



Cotovelos Para Cima E Apontados Mostram Disposição Para Dominar; Cotovelos E Cabeça Inclinação Apresentação Apresentação

O Hands-on-Hips é usado pela criança discutindo com o pai, o atleta esperando o início do evento, o boxeador esperando o início

da luta e os homens que desejam fazer um desafio não-verbal a outros homens que entram em seu território . Em cada caso, a pessoa faz a pose de mãos nos quadris e esse é um gesto universal usado para comunicar que uma pessoa está pronta para uma ação assertiva. Ele permite que a pessoa ocupe mais espaço e tem o valor de ameaça dos cotovelos pontudos que agem como armas, impedindo que outras pessoas se aproximem ou passem. Os braços sendo levantados pela metade mostram disposição para atacar e esta é a posição adotada pelos vaqueiros em um tiroteio. Mesmo uma mão no quadril enviará a mensagem pretendida, principalmente quando apontada para a vítima pretendida.

Isto' Também conhecido como gesto de "prontidão", ou seja, a pessoa está pronta para uma ação assertiva, seu significado básico carrega uma atitude sutilmente agressiva em todos os lugares. Também foi chamada de postura de realizador, relacionada à pessoa direcionada à meta, pronta para cumprir seus objetivos ou pronta para agir sobre alguma coisa. Os homens costumam usar esse gesto em torno das mulheres para mostrar uma atitude masculina assertiva.

Hands-On-Hips Faz Você Parecer Maior E Mais Perceptível, Porque Você Ocupa Mais Espaço.



É importante considerar o contexto e outra linguagem corporal imediatamente anterior à pose do Hands-on-Hips, a fim de fazer uma avaliação precisa da atitude da pessoa. Por exemplo, o casaco está aberto e empurrado de volta para os quadris, ou é abotoado quando a pose agressiva é tomada? A prontidão do casaco fechado mostra frustração, enquanto o casaco aberto e empurrado para trás é diretamente agressivo porque a pessoa está expondo abertamente sua frente em uma demonstração de destemor. Essa posição é ainda mais reforçada colocando os pés uniformemente separados no chão ou adicionando punhos cerrados ao agrupamento de gestos.

Hands-On-Hips Usado Por Modelos Para Tornar As Roupas Mais Atraentes

Esses grupos de prontidão agressiva são usados por modelos profissionais para dar a impressão de que suas roupas são para a mulher moderna, assertiva e com visão de futuro. Ocasionalmente, o gesto pode ser feito com apenas uma mão no quadril e a outra exibindo outro gesto, e isso é comumente usado por mulheres que querem chamar a atenção para si mesmas, usando esse aglomerado com uma inclinação pélvica para enfatizar sua relação quadril-cintura, o que indica fertilidade. As mãos nos quadris são usadas regularmente por homens e mulheres no namoro para chamar a atenção para si mesmas.

6. A Posição Do Vaqueiro



Polegares enfiados no cinto ou na parte superior dos bolsos, emolduram a área genital e são uma tela usada principalmente pelos homens para mostrar uma atitude sexualmente agressiva. É o gesto mais comum usado na televisão ocidental para mostrar aos espectadores a virilidade de seu pistoleiro favorito.

A Postura Do Cowboy - Seus Dedos Apontam Para O Que Ele Quer Que Você Observe

Brincahã, também chamado de gesto do homem dos polegares longos, os braços assumem a posição de prontidão e as mãos servem como indicadores centrais, destacando os órgãos genitais. Os homens usam esse gesto para piquetar seu território ou mostrar a outros homens que não têm medo. Macacos usam o mesmo gesto, mas sem cinto ou calça.

Esse gesto diz aos outros: 'Sou viril - posso dominar', e é por isso que é comum os homens que estão à espreita. Qualquer homem que fala com uma mulher enquanto está de pé assim - com pupilas dilatadas e um pé apontando para ela - é facilmente lido pela maioria das mulheres. É um dos gestos que denuncia o jogo

para a maioria dos homens, pois eles involuntariamente declaram a ela o que estão pensando.

7. Avaliando A Concorrência

A próxima imagem mostra dois homens se avaliando, usando o característico gesto de mãos nos quadris. Eles se encaram diretamente, de pé e parecendo sérios. Podemos assumir a partir dessa postura coletiva que eles estão inconscientemente se avaliando enquanto talvez discutam um assunto importante.

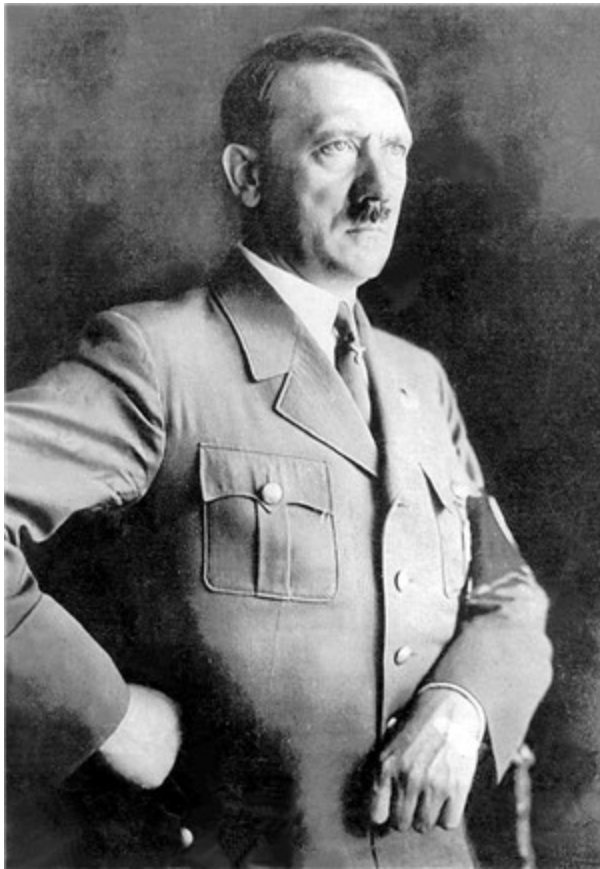


Avaliando A Concorrência

A conversa pode não parecer abertamente tensa, mas uma atmosfera relaxada não existirá até que seus gestos com as mãos nos quadris sejam interrompidos e mais gestos abertos sejam usados.



Clusters De Gestos Mostram Atitudes Agressivas



Embora Adolf Hitler tenha usado o gesto Hands-on-Hips para tentar parecer autoritário para fotografias publicitárias, ele ainda não conseguiu impedir a mão esquerda de cruzar o corpo e tentar cobrir o testículo solitário.

Sinais Contraditórios: O Braço Direito Mostra Agressões Pontuais Enquanto A Mão Esquerda Tenta Proteger A Frente

8. A Propagação De Pernas

Este é quase inteiramente um gesto masculino e também é visto entre os macacos que tentam estabelecer autoridade sobre outros macacos. Em vez de se arriscarem a lutar contra lesões, elas abrem as pernas e a que apresenta a maior exibição é vista como a mais dominante. E o mesmo acontece com os homens; mesmo que seja feito inconscientemente, ele envia uma mensagem poderosa.

Se um homem faz o espalhamento das pernas, os outros geralmente se espelham para manter o status, mas isso tem efeitos muito negativos quando um homem o usa na frente das mulheres, especialmente em um contexto de negócios, porque ela não pode espelhá-lo.

Uma Mulher Se Sentirá Intimidada Por Um Homem Que Usa O Legs-Spread Em Situações De Negócios.

Vídeos de pesquisa realizados em várias reuniões revelam que muitas mulheres respondem cruzando as pernas e os braços, o que imediatamente as coloca na defensiva. O conselho para os homens aqui é claro - mantenha as pernas juntas em reuniões de negócios. Se você é uma mulher que é constantemente confrontada por um homem que enfatiza sua pélvis, inconscientemente ou conscientemente, não reaja quando o fizer. Só pode funcionar contra você se você responder defensivamente. Em vez disso, tente falar indiretamente com a pélvis dele - respostas como 'Você entendeu bem, Max' e 'Eu posso ver de onde você vem' podem ensinar uma lição valiosa, além de causar gargalhadas quando usadas em a hora certa.

9. Perna-Sobre-O-Braço-Da-Cadeira



Isso é feito principalmente por homens, porque também usa o Legs-Spread. Isso não significa apenas a posse da cadeira pelo homem, mas também indica que ele tem uma atitude informal e agressiva.

Informalidade, Indiferença E Falta De Preocupação

É comum ver dois amigos rindo e brincando enquanto estão sentados dessa maneira, mas vamos considerar seu impacto em diferentes circunstâncias. Digamos que um funcionário tenha um problema pessoal e peça conselhos a seu chefe. Como o funcionário explica, ele se inclina para a frente na cadeira, as mãos nos joelhos, a cabeça baixa, com uma expressão abatida e a voz baixa. O chefe ouve, sentado imóvel, depois se recosta na cadeira e coloca uma perna sobre o braço. A atitude do chefe agora mudou para falta de preocupação ou indiferença. Em outras palavras, ele tem pouca preocupação com o funcionário ou com o seu problema e pode até sentir que seu tempo está sendo desperdiçado com a "mesma velha história".

Então, sobre o que o chefe estava indiferente? Ele pode ter considerado o problema do funcionário, decidido que não é muito problema de qualquer maneira e ficar desinteressado. Ele pode até dizer ao funcionário para não se preocupar e que o problema simplesmente desaparecerá

Enquanto a perna do chefe permanecer sobre o braço da cadeira, sua atitude indiferente persistirá. Quando o funcionário sai do escritório, o chefe dá um suspiro de alívio e diz para si mesmo:

'Graças aos céus, ele se foi!' e tira a perna do braço da cadeira.

A perna do braço da cadeira pode ser irritante quando ocorre durante a negociação, e é vital fazer com que a pessoa mude de posição porque quanto mais tempo ela permanecer nela, mais tempo terá uma atitude indiferente ou agressiva. Uma maneira fácil de fazer isso é pedir que ele se incline e olhe para alguma coisa, ou, se você tiver um senso de humor perverso, diga a ele que há uma fenda nas calças dele.



10.

Montando Uma Cadeira

Séculos atrás, os homens usavam escudos para se protegerem das lanças e clavas do inimigo, e hoje o homem civilizado usa o que tem à sua disposição para simbolizar esse mesmo comportamento protetor quando está sob ataque físico ou verbal. Isso inclui ficar atrás de um portão, porta, cerca, mesa ou porta aberta do veículo e montar em uma cadeira.

O Straddler Quer Dominar Ou Controlar Enquanto, Ao Mesmo Tempo, Protege Sua Frente

O encosto da cadeira atua como um escudo para proteger o corpo e pode transformar uma pessoa em uma personalidade agressiva e dominante. Os homens também têm as pernas abertas em uma ampla tela pélvica, acrescentando afirmação masculina à posição. A maioria dos Straddlers é do tipo dominante, que tentará

assumir o controle dos outros quando ficarem entediados com a conversa, e o encosto da cadeira serve como uma boa proteção contra qualquer 'ataque' por outros membros do grupo. O Straddler geralmente é discreto e pode deslizar para a posição de straddle quase despercebido.

A maneira mais fácil de desarmar o Straddler é levantar-se ou sentar-se atrás dele, fazendo-o sentir-se vulnerável ao ataque e forçando-o a mudar de posição. Isso pode funcionar bem em uma situação de grupo, porque o Straddler ficará com as costas expostas e isso o obriga a mudar para outra posição.

Então, o que você faria com um Straddler em uma cadeira giratória? Não faz sentido tentar argumentar com um homem que exhibe órgãos genitais em um carrossel, de modo que a melhor defesa é não verbal. Conduza sua conversa de pé e olhando para o Straddler e vá para o seu Espaço Pessoal. Isso é irritante para ele e ele pode até cair da cadeira para tentar se afastar.



Da próxima vez que um Straddler for visitá-lo, sente-se em uma cadeira fixa com braços para impedi-lo de assumir sua posição favorita. Quando ele não consegue andar, seu próximo passo usual é usar a Catapulta.

11. A Catapulta

Esta é uma versão sentada da pose de mãos nos quadris, exceto que as mãos estão atrás da cabeça com os cotovelos ameaçadoramente apontados. Novamente, é quase inteiramente um gesto masculino usado para intimidar os outros ou inferir uma atitude descontrainda para embalar você em uma falsa sensação de segurança antes que ele a embosque.

Esse gesto é típico de profissionais como contadores, advogados, gerentes de vendas ou pessoas que se sentem dominantes ou confiantes em algo. Se pudéssemos ler a mente dessa pessoa, ele estaria dizendo coisas como 'Eu tenho todas as respostas' ou 'Tudo está sob controle' ou até

'Talvez um dia você seja tão inteligente quanto eu'. O pessoal da gerência o utiliza regularmente e os gerentes do sexo masculino recém-nomeados começam a usá-lo de repente, apesar de raramente o usarem antes de sua promoção. Também é usado por indivíduos que sabem tudo e intimida a maioria das pessoas. É o gesto de marca registrada de homens que gostam de você para perceber o quão bem informados eles são. Também pode ser usado como um sinal territorial para mostrar que a pessoa fez uma reivindicação para essa área em particular.

Geralmente é agrupado com uma posição de perna em figura quatro ou tela pélvica, o que mostra que ele não apenas se sente superior, como também provavelmente argumenta ou tenta dominar.

Existem várias maneiras de lidar com esse gesto, dependendo das circunstâncias.

Você pode se inclinar para a frente com as palmas para cima e dizer: 'Percebo que você sabe disso. Gostaria de comentar? depois sente-se e aguarde uma resposta.

As Mulheres Rapidamente Desenvolvem Antipatia Por Homens Que Usam A Catapulta Em Reuniões De Negócios

Você pode colocar algo fora do alcance dele e perguntar: 'Você viu isso?', Forçando-o a se inclinar para frente. Se você é homem, copiar o gesto pode ser uma maneira simples de lidar com o Catapulter, porque o espelhamento cria igualdade. No entanto, isso não funciona para uma mulher, porque mostra seus seios, deixando-a em desvantagem. Até mulheres de peito chato que tentam a catapulta são descritas como agressivas por homens e mulheres.

A Catapulta Não Funciona Para Mulheres, Mesmo De Peito Chato

Se você é uma mulher e um homem faz isso, continue a conversa em pé. Isso força o Catapulter a mudar de posição para que ele possa continuar a conversa. Quando ele parar a catapulta, sente-se novamente. Se ele catapultar novamente, levante-se. Essa é uma maneira não agressiva de treinar outras pessoas para não tentar intimidá-lo. Por outro lado, se a pessoa que usa a catapulta é sua superior e está repreendendo você, você o intimidará, copiando esse gesto. Por exemplo, dois iguais usarão a Catapulta na presença um do outro para mostrar igualdade e concordância.

Se um aluno travesso tentar, no entanto, enquanto o diretor da escola estiver exercendo sua autoridade, isso frequentemente provocará uma resposta severa.

Em uma pesquisa realizada em uma companhia de seguros, verificou-se que 27 dos 30 gerentes de vendas do sexo masculino usavam a Catapulta regularmente em torno de seus vendedores ou subordinados, mas raramente na presença de seus superiores. Quando estavam com seus superiores, no entanto, os mesmos gerentes eram mais propensos a usar grupos de gestos submissos e subordinados.

12. Gestos Que Mostram Quando Uma Pessoa Está Pronta

Um dos gestos mais valiosos que um negociador pode aprender a reconhecer é a prontidão sentada. Quando você está apresentando uma proposta, por exemplo, se a outra pessoa fizer esse gesto no final da apresentação, e a entrevista foi bem até esse ponto, você pode pedir um acordo e provavelmente o conseguirá.



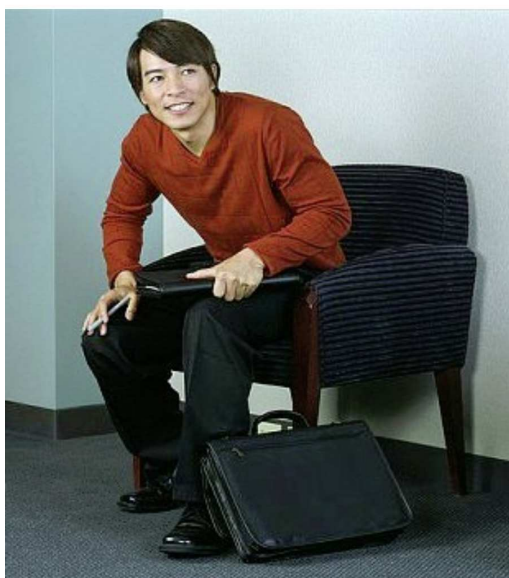
A Posição Clássica Mostrando Prontidão Para Ação

Nossas repetições em vídeo de vendedores entrevistando compradores em potencial revelaram que, sempre que o gesto do Seated Readiness seguia um golpe de golpe (tomada de decisão), o cliente dizia "sim" à proposta mais da metade do tempo. Por outro lado, se durante o fechamento da venda o cliente assumiu a posição de braços cruzados imediatamente após o golpe de queixo, a venda geralmente não era realizada. O gesto de prontidão sentada também pode ser tomado pela pessoa irritada que está

pronta para outra coisa - para expulsá-lo. Os grupos de gestos anteriores indicam as reais intenções da pessoa.

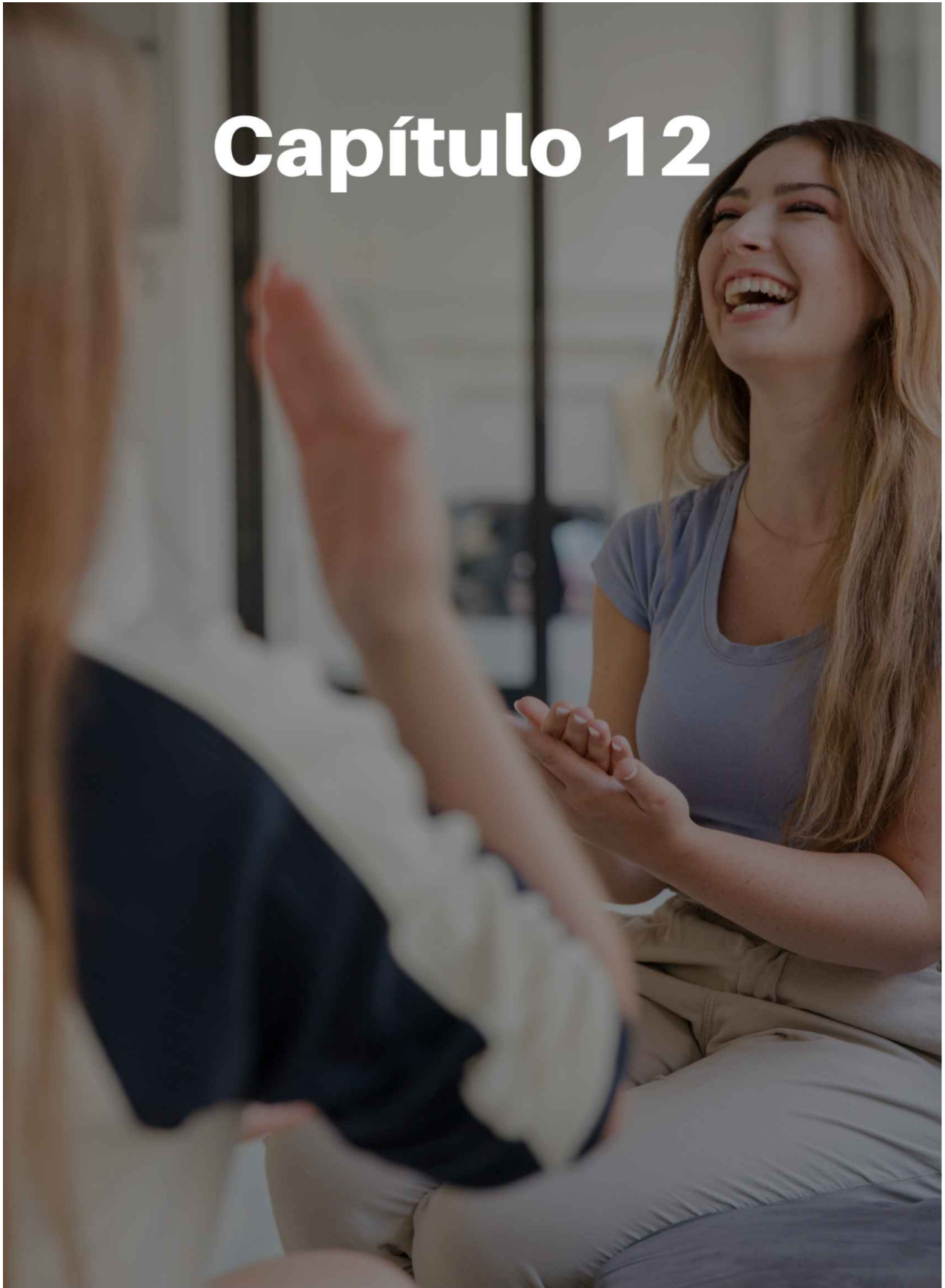
13. A Posição Inicial

Gestos de prontidão que sinalizam o desejo de concluir uma reunião ou se envolver em uma tarefa totalmente nova incluem inclinar-se para a frente com uma ou ambas as mãos nos joelhos, ou inclinar-se para a frente com as mãos segurando a cadeira como se estivessem no início de uma corrida. Se alguma dessas situações ocorrer durante uma conversa, considere terminar e encerrar a conversa ou reorientar a direção para concluir qualquer assunto inacabado.



Em Suas Marcas, Prepare-Se, ... Estes Cavalheiros Estão Nos Pontos De Partida, Prontos Para Pular Para Uma Nova Tarefa Ou Interação Pessoal

Capítulo 12





CAPÍTULO 12- ESPELHO CORPO: COMO MELHORAMOS AS CONEXÕES PESSOAIS

Todos têm a mesma aparência, vestem-se da mesma maneira, usam as mesmas expressões faciais e linguagem corporal, mas cada um deles diz que ele está "fazendo suas próprias coisas"

Quando nos encontramos pela primeira vez, precisamos avaliar rapidamente se eles são positivos ou negativos em relação a nós, assim como a maioria dos outros animais, por razões de sobrevivência. Fazemos isso examinando o corpo da outra pessoa para ver se ela se moverá ou gesticulará da mesma maneira que fazemos no que é conhecido como 'espelhamento'.

Nós espelhamos a linguagem corporal um do outro como uma forma de nos relacionarmos, sermos aceitos e criarmos relacionamento, mas geralmente não temos consciência do fato de estarmos fazendo isso. Nos tempos antigos, o espelhamento também era um dispositivo social que ajudava nossos ancestrais a se encaixarem com sucesso em grupos maiores; é também uma sobra de um método primitivo de aprendizado que envolvia imitação.

Uma das formas mais visíveis de espelhamento é o bocejo - uma pessoa começa e desencadeia todo mundo. O Dr. Robert Provine descobriu que o bocejo é tão contagioso que você nem precisa ver outra pessoa bocejar - a visão de uma boca aberta é suficiente para fazê-lo. Pensou-se que o objetivo do bocejo era oxigenar o corpo, mas agora sabemos que é uma forma de espelhamento que serve para criar harmonia com os outros e evitar agressões - assim como também para macacos e chimpanzés.

Vestir A Mesma Roupa De Outra Mulher É Um Espelhamento Não-Não. Mas Se Dois Homens Aparecerem Em Uma Festa Vestindo A Mesma Roupa, Eles Podem Se Tornar Amigos Ao Longo Da Vida

Não verbalmente, o espelhamento diz 'Olhe para mim; Eu sou igual a você. Sinto-me da mesma maneira e compartilho as mesmas atitudes. É por isso que as pessoas em um show de rock se levantam e aplaudem simultaneamente ou dão uma 'Onda Mexicana' juntas. A sincronicidade da multidão promove um sentimento seguro nos participantes. Da mesma forma, as pessoas em uma multidão enfurecida refletem atitudes agressivas e isso explica por que muitas pessoas geralmente calmas podem perder a calma nessa situação.

O desejo de espelhar também é a base sobre a qual uma fila funciona. Em uma fila, as pessoas cooperam voluntariamente com pessoas que nunca encontraram e nunca mais verão, obedecendo a um conjunto não escrito de regras comportamentais enquanto aguardam um ônibus, uma galeria de arte, um banco ou lado a lado na guerra. O professor Joseph Heinrich, da Universidade de Michigan, descobriu que os desejos de espelhar outras pessoas estão ligados ao cérebro porque a cooperação leva a mais alimentos, melhor saúde e crescimento econômico para as comunidades. Também oferece uma explicação de por que sociedades altamente disciplinadas no espelhamento, como britânicos, alemães e romanos antigos, dominaram com sucesso o mundo por muitos anos.



O Espelhamento Da Linguagem Corporal E Da Aparência Da Outra Pessoa Mostra Uma Frente Unida E Não Permite Que Uma Fique Do Outro

O espelhamento faz com que os outros se sintam "à vontade". É uma ferramenta tão poderosa de construção de rapport que a pesquisa em vídeo em câmera lenta revela que ela se estende a piscadas simultâneas, alargamento das narinas, sobrancelhas e até dilatação da pupila, o que é notável porque esses micr gestos não podem ser imitados conscientemente.

Criando As Vibrações Certas

Estudos sobre o comportamento síncrono da linguagem corporal mostram que as pessoas que sentem emoções semelhantes, ou estão no mesmo comprimento de onda e provavelmente estão passando por um relacionamento, também começarão a combinar a linguagem corporal e as expressões umas das outras. Estar "em sincronia" para se relacionar com outra pessoa começa no início do útero, quando nosso corpo funciona e os batimentos cardíacos correspondem ao ritmo de nossa mãe, de modo que o espelhamento é um estado no qual estamos naturalmente inclinados.

Quando um casal está nos estágios iniciais do namoro, é comum vê-los se comportando com movimentos síncronos, quase como se estivessem dançando. Por exemplo, quando uma mulher toma um bocado de comida, o homem limpa o canto da boca; ou ele começa uma frase e ela termina para ele. Quando ela recebe PMT, ele desenvolve um forte desejo de chocolate; e quando ela se sente inchada, ele peida.



Quando uma pessoa diz que "as vibrações estão certas" ou que "se sente bem" em relação a outra pessoa, ela se refere, sem saber, a espelhamento e comportamento síncrono. Por exemplo, em um restaurante, uma pessoa pode relutar em comer ou beber sozinha por medo de estar fora de sincronia com as outras. Quando se trata de pedir a refeição, cada um pode verificar com os outros antes de fazer o pedido. 'O que você está comendo?' eles perguntam enquanto tentam espelhar suas refeições. Essa é uma das razões pelas quais a reprodução de música de fundo durante

um encontro é tão eficaz - a música leva alguns a bater e tocar juntos juntos.

Este Casal Em Um Piquenique É Agudamente Sintonizado No Fluxo Um Do Outro, Como Evidenciado Pela Imitação Da Linguagem Corporal.

Espelhamento No Nível Celular

O cirurgião cardíaco americano, Dr. Memhet Oz, relatou algumas descobertas notáveis de receptores cardíacos. Ele descobriu que, como na maioria dos outros órgãos do corpo, o coração parece reter memórias celulares, e isso permite que alguns pacientes experimentem algumas das emoções experimentadas pelo doador de coração. Ainda mais notavelmente, ele descobriu que alguns destinatários também assumem os mesmos gestos e postura do doador, mesmo que nunca tenham visto o doador. Sua conclusão foi que parece que as células do coração instruem o cérebro do receptor a assumir a linguagem corporal do doador.

Por outro lado, pessoas que sofrem de distúrbios como o autismo não têm capacidade de espelhar ou combinar o comportamento de outras pessoas, o que dificulta a comunicação bidirecional com outras pessoas. O mesmo vale para pessoas bêbadas cujos gestos estão fora de sincronia com suas palavras.

Por causa do fenômeno de causa e efeito, se você intencionalmente assumir certas posições da linguagem corporal, começará a experimentar as emoções associadas a esses gestos. Por exemplo, se você se sentir confiante, poderá inconscientemente assumir o gesto Steeple para refletir sua confiança, mas se você intencionalmente Steeple não apenas começará a se sentir mais confiante, mas outros perceberão que você é confiante. Isso, então, se torna uma maneira poderosa de criar um relacionamento com os outros, combinando intencionalmente sua linguagem corporal e postura.

Espelhando As Diferenças Entre Homens E Mulheres

Geoffrey Beattie, da Universidade de Manchester, descobriu que uma mulher é instintivamente quatro vezes mais propensa a espelhar outra mulher do que um homem é espelhar outro homem. Ele também descobriu que as mulheres refletem a linguagem corporal dos homens também, mas os homens relutam em refletir os gestos ou a postura de uma mulher - a menos que ele esteja no modo de namoro.

Quando uma mulher diz que pode "ver" que alguém não concorda com a opinião do grupo, ela está realmente "vendo" a discordância. Ela percebeu que a linguagem corporal de alguém está fora de sincronia com a opinião do grupo e eles estão mostrando seu desacordo por não espelharem a linguagem corporal do grupo. Como as mulheres podem 'ver' desacordo, raiva, mentir ou sentir-se magoado sempre foi uma fonte de espanto para a maioria dos homens. É porque o cérebro da maioria dos homens simplesmente não está bem equipado para ler os detalhes da linguagem corporal dos outros e não percebe conscientemente discrepâncias no espelhamento.

Os cérebros de homens e mulheres são programados de maneira diferente para expressar emoções através de expressões faciais e linguagem corporal. Normalmente, uma mulher pode usar uma média de seis expressões faciais principais em um período de dez segundos para refletir e depois alimentar as emoções do interlocutor. O rosto dela espelha as emoções expressadas pelo falante. Para alguém assistindo, pode parecer que os eventos em discussão estão acontecendo com as duas mulheres.

Uma mulher lê o significado do que está sendo dito através do tom de voz do falante e sua condição emocional através da linguagem corporal. É exatamente isso que um homem precisa fazer para capturar a atenção de uma mulher e mantê-la interessada e escutando. A maioria dos homens fica assustada com a perspectiva de usar o feedback facial enquanto ouve, mas paga grandes dividendos ao homem que se torna bom nisso.

Alguns homens dizem 'Ela vai pensar que sou efeminado!', Mas pesquisas com essas técnicas mostram que, quando um homem espelha as expressões faciais de uma mulher enquanto ela fala, o descreve como carinhoso, inteligente, interessante e atraente.

Os homens, por outro lado, podem fazer menos de um terço das expressões faciais que uma mulher pode fazer. Os homens costumam ter rostos inexpressivos, especialmente em público, devido à necessidade evolutiva de reter emoções para afastar possíveis ataques de estranhos e parecer estar no controle de suas emoções. É por isso que muitos homens parecem estátuas quando ouvem.

A máscara sem emoção que os homens usam enquanto ouvem permite que eles se sintam no controle da situação, mas não significa que os homens não experimentam emoções. As varreduras do cérebro revelam que os homens podem sentir emoções tão fortemente quanto as mulheres, mas evite demonstrá-las publicamente.

O Que Fazer Se Você For Mulher

A chave para espelhar o comportamento de um homem é entender que ele não usa o rosto para sinalizar suas atitudes - ele usa o corpo. A maioria das mulheres acha difícil espelhar um homem sem expressão, mas com homens isso não é necessário. Se você é uma mulher, isso significa que você precisa reduzir suas expressões faciais para não parecer esmagadora ou intimidadora. Mais importante, não espelhe o que você acha que ele pode estar sentindo. Isso pode ser desastroso se você entendeu errado e pode ser descrito como 'tonto' ou 'desmiolado'. As mulheres nos negócios que ouvem com um rosto mais sério são descritas pelos homens como mais inteligentes, astutas e sensatas.

Quando Homens E Mulheres Começam A Se Parecer

Quando duas pessoas vivem juntas há muito tempo e têm um bom relacionamento de trabalho, geralmente começam a se parecer. Isso ocorre porque eles estão constantemente espelhando as expressões faciais um do outro, o que, com o tempo, constrói a definição muscular nas mesmas áreas do rosto. Mesmo os casais que não são parecidos com o rosto podem parecer semelhantes em uma fotografia porque usam o mesmo sorriso.



Se O Ator Mario Lopez E A Esposa Courtney Mazza Permanecerem Casados Por Vários Anos, Eles Mudarão Ainda Mais Para Se Parecerem Ainda Mais Como Muitos Casais Fazem?



O Músico / Intérprete Sting E Sua Esposa Trudie Styler Parecem Ter Desenvolvido Uma Semelhança Facial Entre Si Ao Longo Do Tempo

Em 2000, o psicólogo John Gottman, da Universidade de Washington, em Seattle, e seus colegas, descobriram que os casamentos são mais propensos a fracassar quando um parceiro não apenas reflete as expressões de felicidade do outro, mas mostra expressões de desprezo. Em vez disso, esse comportamento oposto afeta o parceiro sorridente, mesmo quando ele não está consciente do que está acontecendo.

Nós Lembramos Nossos Animais De Estimação?

Você também pode ver o espelhamento nos animais de estimação que algumas pessoas escolhem. Sem perceber, inconscientemente tendemos a favorecer animais de estimação que se parecem conosco, ou que parecem refletir nossas atitudes. Para demonstrar o argumento, aqui estão alguns exemplos:



Nós Escolhemos Animais De Estimação Que Se Assemelham A Nós?



Tenha cuidado, no entanto, para não extrapolar muito a metáfora e presumir que nosso modelo de linguagem corporal e interpretação social se aplique à linguagem corporal de um cão.

Humano Vê Humano Faz

Na próxima vez em que você participar de uma função social ou for a um lugar onde as pessoas se encontrem e interajam, observe o número de pessoas que adotaram os mesmos gestos e posturas da pessoa com quem estão conversando. O espelhamento é o modo como uma pessoa diz a outra que está de acordo com suas idéias e atitudes. Um está dizendo não verbalmente ao outro: 'Como você pode ver, penso o mesmo que você'. A pessoa com o status mais alto geralmente



faz os primeiros movimentos e os outros copiam, geralmente em hierarquia.

Pensando Da Mesma Forma

Na imagem acima, é aparente em virtude das expressões faciais e de outra linguagem corporal que existe um bom relacionamento entre a esposa do presidente dos EUA, Michelle Obama, de status informalmente superior, e um presidente de uma universidade. Se Michelle mudar sua postura corporal, pode-se esperar que exista uma chance razoavelmente boa de o cavalheiro inconscientemente imitar sua postura, demonstrando indiretamente que eles têm a mesma mente.



A Ex-Primeira-Ministra Australiana Julia Gillard Demonstra Seu Respeito Mútuo Por Barack Obama Através De Espelhamento Brincalhão.

O espelhamento ocorre entre amigos ou entre pessoas do mesmo status e é comum ver casais caminhar, ficar de pé, sentar e se mover de maneira idêntica. Albert Scheflen descobriu que pessoas que são estranhas estudiosamente evitam manter posições no espelho.

Vozes Correspondentes

Entonação, inflexão de voz, velocidade de fala e até sotaques também são sincronizados durante o processo de espelhamento para estabelecer atitudes mútuas e criar harmonia. Isso é conhecido como "ritmo" e pode quase parecer que as duas pessoas estão cantando em sintonia. Você costuma ver um orador batendo o tempo com as mãos, enquanto o ouvinte combina o ritmo com a cabeça. À medida que o relacionamento cresce ao longo do tempo, o espelhamento das posições principais da linguagem corporal diminui à medida que cada pessoa começa a antecipar as atitudes da outra, e o ritmo vocal com a outra pessoa se torna o principal meio para manter o relacionamento.

Nunca fale a um ritmo mais rápido do que a outra pessoa. Estudos revelam que outros descrevem sentir-se "pressionados" quando alguém fala mais rapidamente do que eles. A velocidade de fala de uma pessoa mostra a velocidade com que seu cérebro pode analisar informações conscientemente. Fale na mesma velocidade ou um pouco mais devagar que a outra pessoa e espelhe sua inflexão e entonação. O ritmo é crítico ao tentar marcar compromissos por telefone, porque a voz é seu único meio de comunicação.

Criando Intencionalmente Rapport

O significado do espelhamento é uma das lições mais importantes da linguagem corporal que você pode aprender, porque é uma maneira clara de os outros nos dizerem que concordam conosco ou gostam de nós. É também uma maneira de dizer aos outros que gostamos deles, simplesmente espelhando sua linguagem corporal.



Se um chefe deseja desenvolver um relacionamento e criar um ambiente descontraído com um funcionário nervoso, ele pode copiar a postura do funcionário para atingir esse objetivo. Da mesma forma, um funcionário em ascensão pode ser visto copiando os gestos de seu chefe, na tentativa de demonstrar concordância quando o chefe está dando sua opinião. Usando esse conhecimento, é possível influenciar os outros espelhando seus gestos e postura positivos. Isso tem o efeito de colocar a outra pessoa em um estado de espírito receptivo e relaxado, porque ela pode "ver" que você entende o ponto de vista dele.

Espelhando A Linguagem Corporal Da Outra Pessoa Para Obter Aceitação

Antes de refletir a linguagem corporal de alguém, no entanto, você deve levar em consideração seu relacionamento com essa pessoa. Digamos, por exemplo, que um funcionário corporativo tenha solicitado um aumento salarial e seja chamado ao escritório de seu gerente. O funcionário entra no escritório, o gerente pede que ele se sente e assume a Catapulta com uma figura quatro, mostrando ao funcionário uma atitude superior e dominante. Mas o que aconteceria se o subordinado copiasse instintivamente a linguagem corporal dominante do gerente enquanto discutia o possível aumento salarial?



Um Chefe Pode Perceber O Comportamento Espelhado De Um Subordinado Como Agressivo Ou Impertinente

Mesmo que a maneira de falar e frasear do funcionário fosse típica de um subordinado, o gerente poderia sentir-se ofendido pela linguagem corporal do funcionário, colocando em dúvida a solicitação de aumento salarial do funcionário e, talvez, ameaçando sua futura promoção. O espelhamento também é eficaz para intimidar ou desarmar as pessoas que se consideram "superiores" e tentam controlar as situações. Contadores, advogados e gerentes são notórios por usar clusters de linguagem corporal de superioridade em torno de pessoas que consideram inferiores. Ao

espelhar, você pode desconcertá-los e forçar uma mudança de posição. Mas nunca faça isso com o chefe.



Eles Têm A Mesma Postura E A Linguagem Corporal Mostra Que São Amigos Fazendo

Negócios Da Mesma Maneira Com Objetivos Semelhantes.

Por Meio De Multitarefas Espelhadas, Esses Parceiros De Negócios Estão Tirando Suas Mentes Do Que Pode Parecer Uma Invasão Incômoda Em Suas Zonas Pessoais.

Quem Espelha Quem?

Pesquisas mostram que quando o líder de um grupo assume certos gestos e posições, os subordinados copiam, geralmente em hierarquia. Os líderes também tendem a ser os primeiros de um grupo a passar por uma porta e gostam de sentar no final de um sofá, mesa ou banco, em vez de no centro. Quando um grupo de executivos entra em uma sala, a pessoa com o status mais alto geralmente fica em primeiro lugar.

Quando os executivos estão sentados na sala de reuniões, o chefe geralmente se senta à cabeceira da mesa, geralmente mais distante da porta. Se o chefe estiver sentado na Catapulta, é provável que seus subordinados copiem em ordem de importância dentro do grupo. Você pode ver isso em uma reunião em que as pessoas 'tomam partido' dos outros espelhando sua linguagem corporal. Isso permite que você veja quem votará em você e quem votará contra você.

O espelhamento é uma boa estratégia a ser usada se você faz parte de uma equipe de apresentação. Decida com antecedência que quando o porta-voz da equipe fizer um gesto ou tomar uma postura ao falar, toda a equipe se espelhará. Isso não apenas dá à sua equipe a aparência poderosa de ser coeso, mas também pode assustar os concorrentes que suspeitam que algo esteja acontecendo, mesmo que não consigam entender o que é.



O príncipe William e Kate Middleton demonstram que estão sincronizados emocional e comportamentalmente

Ao apresentar idéias, produtos e serviços aos casais, observe quem espelha quem revela onde está o poder supremo ou a capacidade final de tomada de decisão. Se a mulher faz os movimentos iniciais, por menores que sejam, como cruzar os pés, enlaçar os dedos ou usar um aglomerado de Avaliação Crítica e o homem copia, há pouco sentido em pedir uma decisão - ele não tem autoridade para fazer.



Quando esfregamos os dois olhos simultaneamente, é como se estivéssemos dizendo à nossa psique: "Gostaria de nunca ter visto isso" ou "Não acredito que ele fez isso". Estamos tentando limpá-lo de nossas mentes. As pessoas também exibirão essa linguagem corporal ao relembrar um evento passado no "olho da mente".

Espelhamento De Grupo

Isso acontece no outono aos domingos nos estádios de futebol americano de todo o país. De repente, 50.000 indivíduos se tornaram uma única unidade, quase uma única mente, focada intensamente no que estava acontecendo em campo - aquele touchdown em particular agarra ou mergulha na end zone. De alguma forma, virtualmente simultaneamente, cada uma dessas 50.000 pessoas sintonizou o que as outras 49.999 estavam olhando.

Tornar-se parte de uma multidão pode ser emocionante ou aterrorizante: os mesmos mecanismos que fazem as pessoas fãs podem facilmente torná-las fanáticas. E, ao longo da história humana, construímos instituições que proporcionam essa emoção perigosa e fascinante. Os estádios do tipo Coliseu, que hospedam jogos de futebol americano ou de futebol em todo o mundo, são, afinal, apenas imitações modernas do enorme teatro que abrigava multidões romanas aplaudindo seus gladiadores favoritos há 2.000 anos.

De fato, estudos recentes sugerem que nossa sensibilidade às multidões está embutida em nosso sistema perceptivo e opera de maneira notavelmente rápida e automática. Em um artigo de 2012 no Proceedings da Academia Nacional de Ciências, AC Gallup, então na Universidade de Princeton, e colegas examinaram as multidões que se reúnem em shopping centers e estações de trem.

Em um estudo, alguns toques simplesmente se juntaram à multidão e olharam para um ponto no céu por 60 segundos. Em seguida, os pesquisadores registraram e analisaram os movimentos das pessoas ao seu redor. Os cientistas descobriram que, em segundos, centenas de pessoas coordenavam sua atenção de maneira altamente sistemática. As pessoas sempre pararam para olhar exatamente para o mesmo local que as campainhas.

O número de toques variava de um a 15. As pessoas acabam sendo muito sensíveis a quantas outras pessoas estão olhando alguma coisa, bem como aonde elas olham. Os indivíduos eram muito mais propensos a seguir o olhar de várias pessoas do que apenas algumas, por isso houve uma



cascata de olhar à medida que mais pessoas se juntaram.

Em um estudo em Ciências Psicológicas, Timothy Sweeny, da Universidade de Denver, e David Whitney, da Universidade da Califórnia, Berkeley, analisaram os mecanismos que nos permitem seguir uma multidão dessa maneira. Eles mostraram às pessoas um conjunto de quatro rostos, cada um olhando em uma direção um pouco diferente. Em seguida, os pesquisadores pediram às pessoas que indicassem para onde o grupo estava olhando (os observadores tiveram que girar os olhos em um rosto na tela do computador para combinar com a direção do grupo).

Seguimos Uma Multidão Por Meio De Mecanismos Perceptivos Que São Rápidos Quase Além Da Crença.

Como combinamos a direção da cabeça e dos olhos no cálculo de um olhar, os participantes não puderam dizer para onde cada rosto estava olhando, rastreando apenas os olhos ou a cabeça; eles tiveram que combinar os dois. Os sujeitos viram os rostos por

menos de um quarto de segundo. É muito pouco tempo para olhar cada rosto individualmente, um por um.

Parece impossivelmente difícil. Se você tentar o experimento, mal poderá ter certeza do que viu. Mas, de fato, as pessoas eram incrivelmente precisas. De alguma forma, naquela fração de segundo, eles juntaram todos os rostos e elaboraram a direção média para onde todo o grupo estava olhando.

Em outros estudos, Whitney mostrou que as pessoas podem calcular rapidamente o quão feliz ou triste uma multidão está da mesma maneira.

Outros animais sociais têm mecanismos cerebrais dedicados para coordenar suas ações - é isso que está por trás dos ritmos graciosos de um bando de pássaros ou um cardume de peixes.

Sumário

Espelhar a linguagem corporal de alguém faz com que se sintam aceitos e cria um vínculo e é um fenômeno que ocorre naturalmente entre amigos e pessoas de status igual. Por outro lado, fazemos questão de não espelhar aqueles que não gostamos ou estranhos, como aqueles que viajam conosco de elevador ou que estão na fila do cinema.

Espelhar a linguagem corporal e os padrões de fala da outra pessoa é uma das maneiras mais poderosas de criar rapport rapidamente. Em uma nova reunião com alguém, espelhe sua posição sentada, postura, ângulo corporal, gestos, expressões e tom de voz. Em pouco tempo, eles começarão a sentir que há algo em você de que gostam - descreverão você como 'fácil de se conviver'.

Isso ocorre porque eles se vêem refletidos em você. Uma palavra de advertência, no entanto: não faça isso muito cedo em um novo encontro, pois muitas pessoas se conscientizaram das estratégias de espelhamento. Quando alguém toma uma posição, você tem uma de três opções - ignore-a, faça outra coisa ou espelhe-a. O espelhamento paga grandes dividendos. Mas nunca espelhe os sinais negativos de uma pessoa.

Capítulo 13



CAPÍTULO 13 - O SIGNIFICADO POR TRÁS DOS ACESSÓRIOS PESSOAIS

Como Ler Óculos

Quase todo auxílio artificial que uma pessoa usa oferece a oportunidade de realizar vários gestos reveladores, e esse certamente é o caso de quem usa óculos. Um dos gestos mais comuns é colocar um braço da moldura na boca.



Usando Os Óculos Para Parar Por Um Tempo

Como Desmond Morris apontou, o ato de colocar objetos nos lábios ou na boca é uma tentativa momentânea da pessoa de reviver a segurança que experimentou quando bebê no seio de sua mãe. Isso significa que o gesto de óculos com o braço na boca é essencialmente um gesto de segurança.

Se você usa óculos, às vezes pode sentir como se estivesse vendo a vida através de dois rolos de papel higiênico, mas é percebido pelos outros como sendo mais estudioso e inteligente, principalmente nos estágios iniciais de uma reunião. Em um estudo, as pessoas retratadas usando óculos foram julgadas pelos entrevistados como sendo 14 pontos de QI mais inteligentes em comparação com quando não as usavam. Entretanto, esse efeito durou menos de cinco minutos, portanto, você deve usá-los apenas para entrevistas curtas.

A aparência 'inteligente' é reduzida, no entanto, se você usar óculos com lentes grandes, armações coloridas no estilo Elton John ou óculos de grife com iniciais que distraem a armação. Usar óculos um tamanho maior que o rosto pode fazer as pessoas mais jovens parecerem mais velhas, mais estudiosas e mais autoritárias.



Óculos De Armação Sólida Podem Fazer Você Parecer Mais Sincero E Inteligente; Quadros Over-The- Top Não

Em um estudo que utilizou imagens do rosto das pessoas, os analistas descobriram que, quando você adiciona óculos a um rosto em um contexto de negócios, os entrevistados descrevem essa pessoa como estudiosa, inteligente, conservadora, educada e sincera. Quanto mais pesada a armação dos óculos, mais frequentemente essas descrições seriam usadas e fazia pouca diferença se o rosto era masculino ou feminino. Isso pode acontecer porque os líderes de negócios que usam óculos usam armações mais pesadas.

Portanto, em um ambiente de negócios, os óculos são uma declaração de poder. Os quadros sem moldura, pequenos ou finos, transmitem uma imagem impotente e dizem que você está mais interessado em moda do que em negócios. O inverso é verdadeiro

em contextos sociais, mas nessas situações você está se vendendo como amigo ou companheiro.

Táticas Stalling

Assim como o cigarro, a ação Óculos-Braço-na-boca pode ser usada para interromper ou atrasar uma decisão. Na negociação, ele tem. Verificou-se que esse gesto aparece com mais frequência no fechamento quando a pessoa é solicitada a tomar uma decisão. Tirar os óculos continuamente e limpar as lentes é outro método usado pelos usuários de óculos para ganhar tempo para tomar uma decisão. Quando esse gesto é visto imediatamente após a decisão ter sido tomada, o silêncio é a melhor tática.

Os gestos que seguem o Óculos-Braço-na-Boca sinalizam a intenção da pessoa e permitem que um negociador de alerta responda em conformidade. Por exemplo, se a pessoa coloca os óculos de volta, isso geralmente significa que ele quer "ver" os fatos novamente. Dobrar os óculos e guardá-los sinaliza a intenção de encerrar a conversa e jogá-los sobre a mesa rejeitando simbolicamente a proposta.

Espiando Por Cima Dos Óculos

Os atores de filmes feitos nas décadas de 1920 e 1930 usavam Peering-Over-the-Glasses para retratar, por exemplo, uma pessoa crítica ou crítica, como um professor de uma escola pública de inglês. Muitas vezes, a pessoa usava óculos de leitura e achava mais conveniente olhar por cima, em vez de removê-los para olhar para a outra pessoa.

Mas quem quer que esteja recebendo esse olhar pode sentir como se estivesse sendo julgado ou examinado. O hábito de olhar por cima dos óculos pode ser um erro muito caro, porque o ouvinte pode responder a esse visual com negativos, como braços cruzados, pernas cruzadas ou uma atitude argumentativa. Se você usar óculos, remova-os ao falar e coloque-os novamente para ouvir. Isso não apenas relaxa a outra pessoa, mas permite que você tenha controle da conversa.



Peering-Over-The-Glasses Intimida Todos

As lentes de contato podem fazer com que suas pupilas pareçam dilatadas e úmidas e também refletem luzes. Isso pode proporcionar uma aparência mais suave e sensual, o que é bom para contextos sociais, mas pode ser desastroso nos negócios, especialmente para as mulheres. Uma mulher pode se esforçar ao

máximo para convencer um empresário a comprar suas idéias, enquanto ele fica hipnotizado pelo efeito sensual de suas lentes de contato e não ouve uma palavra que ela diz.

Óculos e óculos escuros nunca são aceitáveis em contextos comerciais e suscitam suspeitas em ambientes sociais. Quando você deseja transmitir que vê as coisas de forma clara e precisa, deve ter vidro transparente nas armações - mantenha os óculos escuros e as lentes coloridas para o exterior.

Usando Óculos Na Cabeça

As pessoas que usam óculos escuros durante as reuniões são vistas como suspeitas, secretas e inseguras, enquanto as que usam na cabeça são relaxadas, jovens e 'descoladas' - na verdade, voltando do Club Med. Isso ocorre porque eles dão ao usuário a aparência de que eles têm dois olhos enormes com pupilas dilatadas no topo da cabeça; isso imita o efeito não ameaçador que bebês e brinquedos fofinhos com pupilas grandes pintadas têm sobre nós.



Criando O Efeito 'Quatro Olhos' De Pupilas Dilatadas

O Poder Dos Óculos E Maquiagem

Usar maquiagem definitivamente aumenta a credibilidade percebida, especialmente para as mulheres nos negócios. Para demonstrar isso, um experimento simples foi realizado com um parceiro de negócios, onde quatro assistentes de aparência semelhante foram contratadas para ajudar a vender produtos relevantes em um seminário de negócios.

Cada mulher recebeu sua própria mesa separada e todas estavam vestidas com roupas semelhantes. Um assistente usava óculos e maquiagem, o segundo usava óculos e sem maquiagem, o terceiro usava maquiagem e sem óculos e o quarto não usava maquiagem nem óculos. Os clientes se aproximavam da mesa e conversavam com os assistentes sobre os programas, gastando um tempo médio de discussão entre quatro e seis minutos.

Quando os clientes deixaram as mesas, eles foram solicitados a recuperar informações sobre cada mulher. Os clientes escolheram adjetivos de uma lista que melhor descreve cada mulher. A mulher usando maquiagem e óculos foi descrita como confiante, inteligente, sofisticada e a mais extrovertida. Algumas clientes do sexo feminino a viam confiante, mas também fria, arrogante e / ou vaidosa - indicando que a viam como uma possível concorrente, porque os homens nunca a viam dessa maneira.

O assistente que usava maquiagem e sem óculos recebeu boas avaliações em aparência e apresentação pessoal, mas menos em habilidades pessoais, como ouvir e criar relacionamento. arrogante e / ou vaidoso - indicando que eles podem tê-la visto como uma possível concorrente, porque os homens nunca a viram dessa maneira.

O assistente que usava maquiagem e sem óculos recebeu boas avaliações em aparência e apresentação pessoal, mas menos em habilidades pessoais, como ouvir e criar relacionamento. arrogante e / ou vaidoso - indicando que eles podem tê-la visto como uma

possível concorrente, porque os homens nunca a viram dessa maneira. O assistente que usava maquiagem e sem óculos recebeu boas avaliações em aparência e apresentação pessoal, mas menos em habilidades pessoais, como ouvir e criar relacionamento.

Usar Maquiagem Definitivamente Contribui Para A Autoconfiança Percebida De Uma Mulher.

Os assistentes que não usavam maquiagem tiveram a pior classificação em habilidades pessoais e apresentação pessoal, e usar óculos sem maquiagem fez pouca diferença nas atitudes e recordação dos clientes. A maioria das clientes do sexo feminino havia notado quando a maquiagem não estava sendo usada pela assistente, enquanto a maioria dos homens não conseguia se lembrar se ela usava ou não.

Curiosamente, pensava-se que as duas mulheres que usavam maquiagem usavam saias mais curtas do que aquelas sem maquiagem, demonstrando que a maquiagem também apresenta uma imagem mais sexy do que nenhuma. A linha inferior aqui é clara - a maquiagem dá à mulher uma imagem mais inteligente, confiante e mais sexy, e a combinação de óculos e maquiagem nos negócios tem o impacto mais positivo e memorável para os observadores, portanto, ter um par de acessórios não corrigíveis óculos pode ser uma excelente estratégia para reuniões de negócios.

Alavancagem De Batom

Em um programa de televisão, nove mulheres foram convidadas a comparecer a uma série de entrevistas com homens e mulheres. Em metade das entrevistas, cada mulher usava batom, mas não a usava na outra metade. As atitudes do entrevistador após o experimento rapidamente se tornaram claras - as mulheres que usavam batom vermelho e exibiam lábios mais largos eram vistas como mais interessadas em si e na atenção dos homens, enquanto as mulheres com exibições labiais reduzidas e cores suaves ou pastéis eram vistas como mais orientadas para a carreira e profissional.

As mulheres sem batom eram vistas como mais sérias em relação ao trabalho que os homens, mas sem habilidades pessoais. Quase todas as entrevistadoras notaram se os candidatos usavam batom ou não, enquanto apenas metade dos homens notou quando as mulheres não o usavam. Isso significa que uma mulher deve usar telas maiores de batons vermelhos brilhantes para encontros, mas telas menores e mais discretas para reuniões de negócios. Se ela trabalha em empresas que promovem a imagem feminina, como roupas, cosméticos e cabeleireiro, as telas brilhantes são vistas como positivas porque vendem a atratividade feminina.

Sinais De Pasta

O tamanho de uma pasta está associado a percepções do status de seu proprietário. Pensa-se que aqueles que carregam pastas grandes e abauladas fazem todo o trabalho e provavelmente levam o trabalho para casa porque são gerentes de tempo ruins. Maletas finas dizem que o proprietário está preocupado apenas com os resultados e, portanto, tem mais status. Sempre carregue uma pasta para o lado, de preferência na mão esquerda, o que lhe permite apertar as mãos suavemente com a mão direita, sem se atrapalhar. Se você é mulher, evite carregar uma maleta e uma bolsa ao mesmo tempo - você será percebido como menos profissional e mais desorganizado. E nunca use uma pasta como uma barreira entre você e outra pessoa.

Fumar

O tabagismo é um sinal externo de turbulência ou conflito interno, e a maioria dos fumantes tem menos a ver com a dependência da nicotina e mais com a necessidade de segurança. É uma das atividades de deslocamento que as pessoas usam na sociedade de alta pressão de hoje para liberar as tensões que se acumulam nos encontros sociais e de negócios.

Por exemplo, a maioria das pessoas experimenta tensão interna enquanto espera do lado de fora da cirurgia do dentista para remover um dente. Enquanto um fumante pode encobrir sua ansiedade se esgueirando para fumar, os não-fumantes realizam outros rituais, como limpeza, mascar chiclete, roer unhas, bater nos dedos e nos pés, ajustar o botão de punho, coçar a cabeça, brincar com algo ou outros gestos que nos dizem que precisam ser tranquilizados.

Os estudos mostram agora uma relação clara entre se um bebê foi amamentado e sua probabilidade de se tornar um fumante quando adulto. Constatou-se que os bebês que foram alimentados em grande parte por mamadeira representam a maioria dos fumantes adultos e os fumantes mais pesados, enquanto quanto mais um bebê é amamentado, menor a chance de ele se tornar um fumante.

Parece que os bebês amamentados recebem conforto e ligação do peito que são inatingíveis de uma mamadeira, a consequência é que os bebês alimentados com mamadeira, como adultos, continuam a busca de conforto chupando coisas. Os fumantes usam o cigarro pelo mesmo motivo que a criança que chupa o cobertor ou o polegar.

Bebês Alimentados Com Mamadeira Têm Três Vezes Mais Chances De Se Tornar Fumantes Do Que Bebês Amamentados.

Além de os fumantes terem sido três vezes mais propensos a chupar o polegar quando crianças, eles também demonstraram ser

mais neuróticos do que os não fumantes e experimentar fixações orais, como chupar o braço dos óculos, roer unhas, mastigando, mordendo os lábios e mastigando lápis o suficiente para envergonhar um castor comum. Claramente, muitos desejos, incluindo o desejo de sugar e sentir-se seguro, foram satisfeitos em bebês amamentados, mas não em bebês alimentados com mamadeira.

Os Dois Tipos De Fumantes

Existem dois tipos básicos de fumantes - fumantes viciados e fumantes sociais.

Estudos mostram que tragadas menores e mais rápidas em um cigarro estimulam o cérebro, proporcionando um nível elevado de consciência, enquanto tragadas mais longas e lentas atuam como um sedativo. Os fumantes dependentes dependem dos efeitos sedativos da nicotina para ajudá-los a lidar com o estresse e tomam tragadas mais longas e profundas e também fumam sozinhos. Os fumantes sociais geralmente fumam apenas na presença de outras pessoas ou 'quando tomo alguns drinques'. Isso significa que esse fumo é uma exibição social para criar certas impressões nos outros. No tabagismo social, desde o momento em que o cigarro é aceso até o apagamento, ele é fumado por apenas 20% do tempo em baforadas mais curtas e rápidas, enquanto os outros 80% são dedicados a uma série de gestos e rituais especiais da linguagem corporal.

A Maioria Dos Fumantes Sociais Faz Parte De Um Ritual Social.

Um estudo realizado por Andy Parrot, da Universidade de East London, relata que 80% dos fumantes dizem que se sentem menos estressados quando fumam. No entanto, os níveis de estresse de adultos fumantes são apenas um pouco mais altos do que os de não fumantes, e os níveis de estresse aumentam à medida que os fumantes desenvolvem um hábito regular de fumar. Parrot também descobriu que parar de fumar realmente leva a uma redução do estresse. A ciência agora mostra que fumar não ajuda no controle do humor, porque a dependência da nicotina aumenta os níveis de estresse.

O suposto efeito relaxante do tabagismo reflete apenas a reversão da tensão e irritabilidade que se desenvolve durante o esgotamento da nicotina do fumante. Em outras palavras, o humor do fumante é normal durante o fumo e estressado quando não é permitido fumar. Isso significa que, para um fumante se sentir

normal, o fumante deve sempre ter um cigarro aceso na boca! Além disso, quando os fumantes param de fumar, gradualmente se tornam menos estressados ao longo do tempo. O tabagismo reflete o efeito inverso da tensão e do estresse causados pela falta de nicotina no sangue.

Estudos mostram que o humor ruim ocorre durante as primeiras semanas após o abandono, mas há uma melhora dramática quando a nicotina desaparece completamente do corpo, reduzindo o desejo pelo medicamento e o estresse resultante dele.

Fumar É Semelhante A Bater Na Cabeça Com Um Martelo Porque, Quando Você Para, Se Sente Melhor.

Embora agora seja proibido fumar em muitos lugares e contextos, é uma vantagem entender a conexão entre os sinais da linguagem corporal do fumante e a atitude de uma pessoa. Gestos de fumar desempenham um papel importante na avaliação de estados emocionais, pois geralmente são realizados de maneira ritualística previsível, que pode fornecer pistas importantes sobre o estado de espírito do fumante ou sobre o que eles estão tentando alcançar. O ritual do cigarro envolve bater, torcer, sacudir, acenar e outros mini-gestos, indicando que a pessoa está experimentando mais tensão do que o normal.

Diferenças Entre Homens E Mulheres

Quando as mulheres fumam, muitas vezes seguram o cigarro alto com o pulso dobrado para trás em um gesto de exibição de pulso, deixando a frente do corpo aberta. Quando os homens fumam, mantêm o pulso reto para não parecerem efeminados e baixam a mão para fumar abaixo do nível do peito depois de soprarem, mantendo a frente do corpo sempre protegida.

Ambos os sexos têm o mesmo número de cigarros por cigarro, no entanto, os homens retêm a fumaça nos pulmões por mais tempo, tornando-os mais suscetíveis ao câncer de pulmão do que as mulheres.



As Mulheres Usam O Cigarro Como Uma Exibição Social Para Abrir O Corpo E Exibir O Pulso; Homens Fecham Seus Corpos Quando Fumam E Preferem Porões Secretos

Os homens costumam usar o Pinch Hold quando fumam, especialmente se estão tentando se esconder, mantendo o cigarro escondido dentro da palma da mão. Esse gesto é comumente

usado nos filmes por atores que interpretam caras durões ou que agem sorrateiramente ou desconfiados.

Fumar Como Uma Exibição Sexual

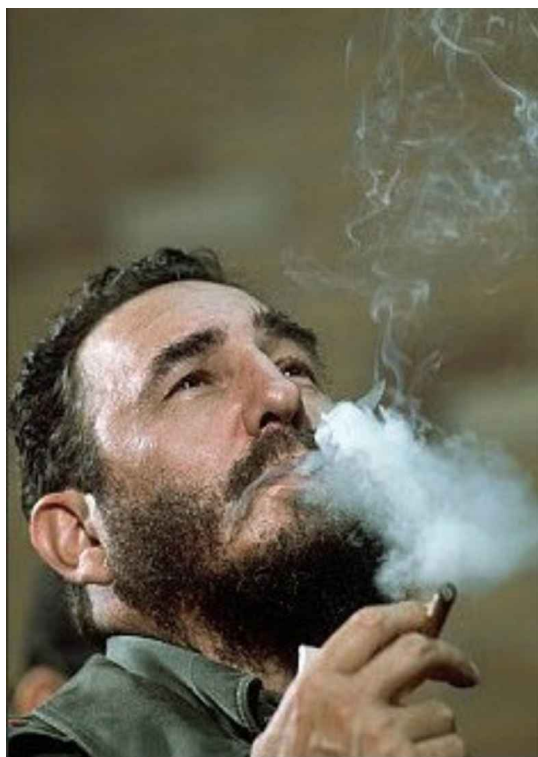
Filmes e publicidade na mídia geralmente retratavam o fumo como sexy. Fumar é outra oportunidade de enfatizar nossas diferenças sexuais: permite que uma mulher use mostradores de pulso (discutidos em uma seção subsequente) e abra seu corpo para um homem e permite que o cigarro seja usado como um pequeno falo sendo seduzido entre os lábios por sedução . Um homem pode destacar sua masculinidade segurando o cigarro de forma secreta e sedutora.

Gerações anteriores usavam um ritual sedutor de fumar como uma forma aceitável de namoro, com um homem oferecendo-se para acender o cigarro de uma mulher enquanto ela tocava a mão dele e sustentava o olhar por mais tempo do que o habitual, enquanto agradecia. Em muitos lugares hoje, no entanto, o tabagismo é considerado de classe ou, em geral, declínio devido a regulamentos restritivos, de modo que o ritual do namoro de fumar está praticamente morto.

A chave para a atração sexual feminina percebida por trás do fumo é a atitude submissa que isso implica; em outras palavras, carrega a mensagem sutil de que uma mulher que fuma pode ser persuadida a fazer coisas que não são do seu interesse. Enquanto soprar fumaça no rosto de uma pessoa é inaceitável em todos os lugares, na Síria é visto como um convite sexual quando um homem faz isso com uma mulher!

Como Identificar Uma Decisão Positiva Ou Negativa

Se uma pessoa tem uma atitude positiva ou negativa em relação às suas circunstâncias é revelado pela direção em que sua fumaça é exalada, seja para cima ou para baixo. Estamos assumindo aqui que o fumante não está soprando a fumaça para cima para evitar ofender os outros e que ele poderia ter soprado a fumaça em qualquer direção. Uma pessoa que se sente positiva superior ou confiante em relação ao que vê ou ouve soprará a fumaça para cima na maior parte do tempo. Por outro lado, uma pessoa em um estado de espírito negativo, secreto ou suspeito, soprará a fumaça na maior parte do tempo. Soprar para baixo e do canto da boca indica uma atitude ainda mais negativa ou secreta.



Fumaça Explodida: Confiante, Superior, Positiva; Fumaça Soprada: Negativa, Secreta, Suspeita

Nos filmes, o líder de uma quadrilha de motociclistas ou sindicato criminoso é geralmente retratado como um homem forte e agressivo que, enquanto fuma, inclina a cabeça bruscamente para trás e com precisão controlada lança a fumaça na direção do teto

para demonstrar sua superioridade em relação ao restante da população.

A gangue. Por outro lado, Humphrey Bogart era frequentemente escalado como um gângster ou durão que segurava o cigarro na mão e soprava a fumaça pelo canto da boca enquanto planejava um jailbreak ou outra atividade desonesta. Também parece haver uma relação entre o quão positivo ou negativo a pessoa se sente e a velocidade com que exala a fumaça. Quanto mais rápido o fumo é soprado, mais superior ou confiante; quanto mais rápido ele é destruído, mais negativo ele se sente.

Se um fumante está jogando cartas e recebe uma boa mão, é provável que ele sopre a fumaça para cima, enquanto uma mão fraca pode fazer com que ele a sopre para baixo. Enquanto alguns jogadores usam uma 'cara de pôquer' ao jogar cartas, como forma de não mostrar nenhum sinal corporal que possa denunciá-los, outros jogadores gostam de ser atores e usam linguagem corporal enganosa para embalar os outros jogadores em uma falsa sensação de segurança.

Se, por exemplo, um jogador de poker recebesse quatro tipos e quisesse blefar com os outros jogadores, ele poderia jogar as cartas com a face para baixo na mesa com nojo, xingar, cruzar os braços e exibir uma exibição não verbal indicando ele tinha recebido uma mão pobre. Mas então ele calmamente se recosta, apaga o cigarro e sopra a fumaça para cima. E então ele Steeples.

Seria imprudente para os outros jogadores agora apostarem na próxima mão, como eles provavelmente seriam derrotados. A observação de gestos de fumar em situações de venda mostra que, quando é pedido aos fumantes que comprem, aqueles que já tomaram uma decisão positiva sopram a fumaça para cima, enquanto aqueles que decidiram não comprar, sopram para baixo.

Um estudo realizado com fumantes na década de 1980 revelou que os fumantes demoravam significativamente mais para chegar a uma decisão em uma negociação do que os não fumantes e que o ritual de fumar é realizado com mais frequência durante os momentos tensos das negociações. Parece que os fumantes são capazes de impedir a tomada de decisão, desviando sua atenção para o processo de fumar. Portanto, se você deseja decisões mais

rápidas dos fumantes, negocie em uma sala que exiba um grande letreiro de 'Não fumar'.

Fumantes De Charuto

Os charutos sempre foram usados como um meio de demonstrar superioridade por causa de seu custo e tamanho. O grande executivo de negócios, o líder de gangue e aqueles em posições de alto status são frequentemente retratados como charutos fumantes.

Os charutos são usados para celebrar uma vitória ou conquista, como o nascimento de um bebê, um casamento, um acordo comercial ou a loteria. Não surpreende que a maior parte da fumaça exalada pelos fumantes seja soprada para cima. Em um jantar de comemoração em que os charutos foram distribuídos livremente, notamos que das 400 exalações de fumaça de cigarro registradas, 320 estavam no sentido ascendente.

Como Os Fumantes Terminam Uma Sessão

A maioria dos fumantes fuma o cigarro até um certo comprimento antes de apagá-lo no cinzeiro. As mulheres tendem a apagar o cigarro lentamente, enquanto os homens tendem a esmagá-lo com o polegar. Se o fumante acende um cigarro e o apaga repentinamente mais cedo do que normalmente, ele sinalizou sua decisão de encerrar a conversa. Observar esse sinal de terminação pode permitir que você assuma o controle ou encerre a conversa, fazendo parecer que foi sua ideia terminar as coisas.

Sumário

Independentemente do tipo de objeto ou coisa que escolhemos manusear, usar ou fumar, há sinais e rituais especiais que exibimos sem consciência. Quanto mais desses objetos usamos, mais sinalizamos nossas intenções ou emoções. Aprender a ler esses sinais fornece um segundo conjunto de dicas de linguagem corporal a serem observadas.

Capítulo 14



CAPÍTULO 14 - O PONTO FOCAL DA ATENÇÃO DETERMINA O ÂNGULO DO CORPO



Freqüentemente, O Corpo Segue Um Caminho Enquanto A Mente Segue Outro

Você já conversou com alguém e teve a sensação de que ele preferiria estar em outro lugar do que com você, mesmo que ele pareça estar gostando da sua companhia? Uma foto dessa cena provavelmente revelaria duas coisas: primeiro, a cabeça da pessoa está voltada para você e sinais faciais como sorrir e acenar com a cabeça são evidentes; e segundo, o corpo e os pés da pessoa estão apontando para longe de você, em direção a outra pessoa ou em direção a uma saída. A direção na qual uma pessoa aponta o corpo ou os pés é um sinal de para onde ela prefere ir.

Sério? ... O cliente no escritório é mais atraente do que o que você tem ... aqui, agora?"

No exposto, a mulher está tentando prender a atenção do homem, apelando para seus instintos mais básicos. O homem, apesar do que o lado emocional da mente quer fazer, aparentemente tem um compromisso de trabalho tão convincente que deseja continuar na direção em que seu corpo está apontando. A perda dele!

Em qualquer reunião presencial, quando uma pessoa decide encerrar a conversa ou deseja sair, ela virará o corpo ou os pés para apontar para a saída mais próxima. Se foi uma conversa envolvendo você, é um sinal de que você deve fazer algo para envolver e interessar a pessoa ou encerrar a conversa de acordo com seus termos, permitindo que você mantenha o controle.

O Que Dizem Os Ângulos Do Corpo

1. Posições em aberto

Afirmamos anteriormente que a distância entre as pessoas está relacionada ao seu grau de interesse ou intimidade. O ângulo em que as pessoas orientam seus corpos também fornece pistas não verbais de suas atitudes e relacionamentos.

A maioria dos animais, se eles querem brigar com outro animal, sinalizará isso aproximando-se. Se o outro animal aceitar o desafio, ele retribuirá também de pé. O mesmo se aplica aos seres humanos. Se, no entanto, o animal quiser checar o outro animal de perto, mas não pretender atacá-lo, ele se aproximará, assim como os cães amigáveis. E assim é com os humanos. Um interlocutor que adota uma atitude forte em relação ao ouvinte enquanto está de pé e de frente para ele é percebido como agressivo.

O interlocutor que transmite exatamente a mesma mensagem, mas aponta seu corpo para longe do ouvinte, é visto como confiante e orientado para objetivos, mas não como agressivo. Para evitar ser visto como agressivo, permanecemos com o corpo em ângulo de 45 graus um com o outro durante encontros amigáveis para formar um ângulo de 90 graus.

Cada um de pé em ângulos de 45 graus para evitar parecer agressivo

A figura acima mostra dois homens com seus corpos angulados em direção a um terceiro ponto imaginário para formar uma forma triangular. O ângulo formado indica que uma conversa não agressiva está ocorrendo e a linguagem corporal, expressa em seus braços, também não é competitiva ou defensiva. A formação do triângulo convida uma terceira pessoa a participar da conversa. Se uma quarta pessoa é aceita no grupo, um quadrado é formado e, para uma quinta e sexta pessoa, um círculo ou dois novos triângulos são formados.

Em espaços confinados, como ônibus lotados e trens subterrâneos, onde não é possível desviar o corpo de estranhos para um ângulo de 45 graus, viramos a cabeça para o ângulo.

2. Posições Fechadas

Quando duas pessoas querem intimidade, o ângulo do corpo muda de 45 graus para mais próximo de 0 graus, ou seja, elas se enfrentam mais diretamente. Um homem ou mulher que deseja monopolizar a atenção de uma pessoa usa essa posição, bem como outros gestos de namoro, quando faz o seu jogo.

Um homem não apenas aponta seu corpo para uma mulher, mas também diminui a distância entre eles enquanto se move para a zona íntima dela. Para aceitar a abordagem dele, ela só precisa orientar o ângulo do corpo para 0 graus e permitir que ele entre em seu espaço. A distância entre duas pessoas em posição fechada é geralmente menor do que na formação aberta.



Corpo Direto Apontando Na Posição Fechada Para Tentar Obter Uma Audiência Cativa

Além das exhibições de namoro, ambos podem refletir os gestos um do outro e aumentar o contato visual se ambos estiverem

interessados. A Posição Fechada também pode ser usada entre pessoas que são hostis umas às outras, a fim de lançar um desafio.

Pesquisas mostraram que os homens temem ataques pela frente e são mais cautelosos com a abordagem frontal, enquanto as mulheres temem ataques por trás e são cautelosos com as abordagens pela retaguarda. Portanto, nunca fique de frente com um homem que você acabou de conhecer. Ele percebe isso como agressão de um homem e interesse sexual de uma mulher. Se você é homem, é aceitável abordar uma mulher de frente e, eventualmente, você pode se inclinar a 45 graus.

3. Como Excluimos Outros

A ilustração a seguir mostra a posição aberta de 45 graus das duas primeiras pessoas, que convida uma terceira pessoa a participar da conversa.



Posição Triangular Aberta Incentivando A Entrada De Uma Terceira Pessoa

Se uma terceira pessoa quiser se juntar a outras duas que estão em uma posição fechada, ela será convidada apenas quando as outras duas inclinarem seus corpos para formar o triângulo. Se a terceira pessoa não for aceita, os outros manterão a posição fechada e virarão a cabeça apenas para ele como sinal de reconhecimento; e eles provavelmente vão dar sorrisos de boca fechada.



O posicionamento corporal de dois homens em aparente discussão significa que o terceiro homem é um intruso indesejado?

Uma conversa entre três pessoas pode começar na posição de triângulo aberto, mas eventualmente duas pessoas podem assumir a posição fechada para excluir a terceira pessoa. Essa formação de grupo é um sinal claro para a terceira pessoa de que ele deve deixar o grupo para evitar constrangimentos.

Apontar Sentado Do Corpo

Cruzar os joelhos em direção a outra pessoa mostra um sinal de interesse ou aceitação dessa pessoa. Se a outra pessoa também se interessar, ela cruzará os joelhos em direção à primeira pessoa. À medida que as duas pessoas se envolvem mais, elas começam a refletir os movimentos e gestos uma da outra.



Body Pointing É Usado Para Fechar Um Casal E Excluir A Mulher À Esquerda

Na figura acima, o homem e a mulher à esquerda formaram uma posição fechada que exclui todos os outros, como o homem à direita. A única maneira pela qual o homem à direita poderia participar da conversa seria mover uma cadeira para uma posição na frente do casal e tentar formar um triângulo, ou tomar alguma outra ação para interromper sua formação fechada. Mas, por

enquanto, eles gostariam que ele fizesse uma longa caminhada em um píer curto.

Pé Apontando

Os pés não apenas servem como ponteiros indicando a direção em que a mente de uma pessoa está indo, mas também apontam para as pessoas que consideramos mais interessantes ou atraentes.



Esses Cavalheiros Não São Exatamente Sutis Em Uma Demonstração De Seu Interesse Inequívoco

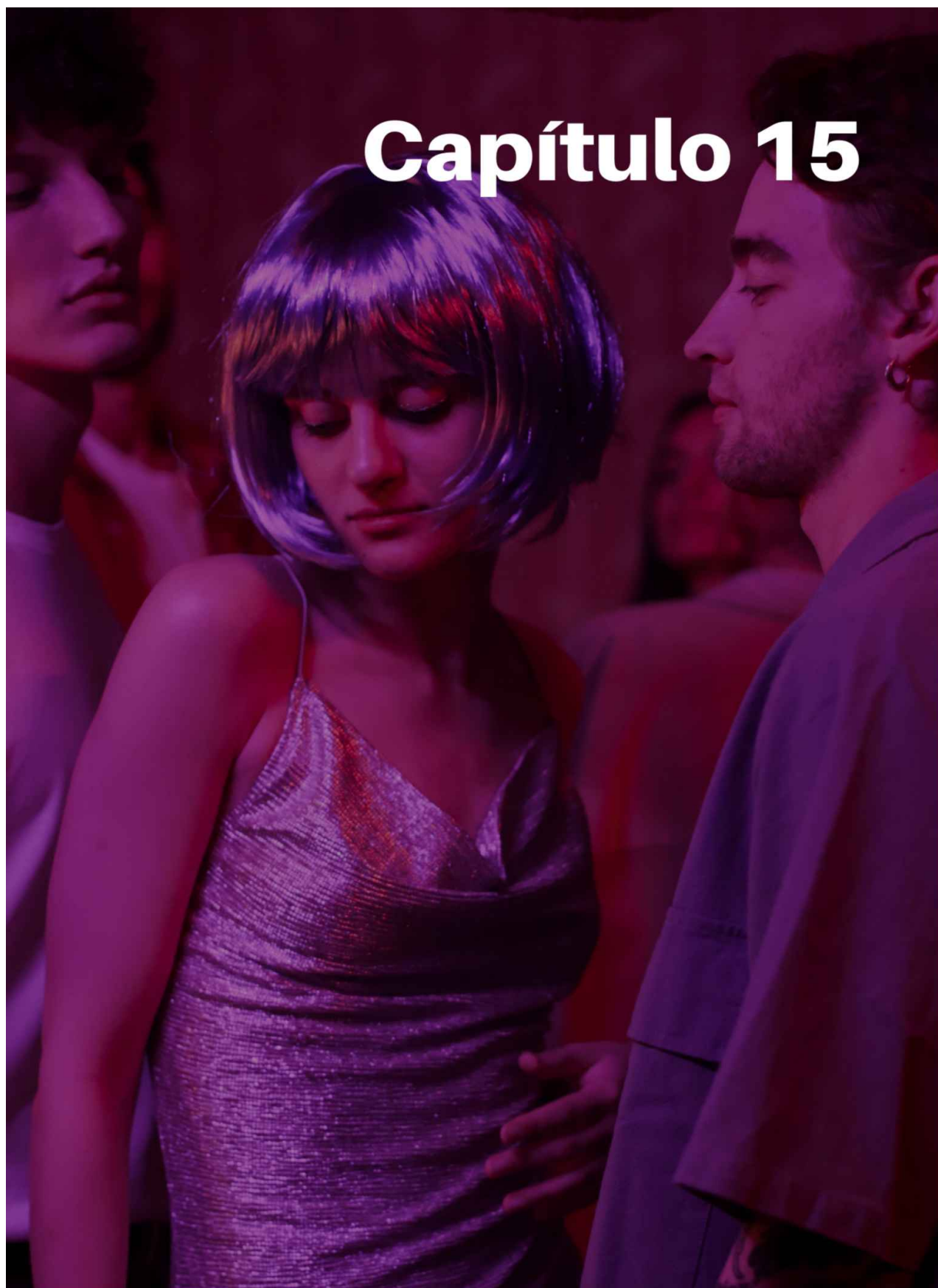
O posicionamento do corpo do sujeito, apontar o pé e a distância interpessoal destilam isso em uma história muito simples. Os braços cruzados e o olhar para o espaço vazio podem se traduzir em que ela está se esforçando para conseguir, ou ... que ela realmente não tem interesse em nenhum desses cavalheiros.

Sumário

Poucas pessoas consideram o efeito que apontar o corpo e o pé influenciam as atitudes e as respostas dos outros. Se quiser fazer com que outras pessoas se sintam confortáveis, use a Posição Aberta de 45 graus e, quando precisar exercer pressão, use o ponto direto do corpo. A posição de 45 graus permite que a outra pessoa pense e aja independentemente, sem se sentir pressionada. Evite abordar homens diretamente da frente ou mulheres por trás.

Essas habilidades de apontar o corpo exigem um pouco de prática para dominar, mas podem se tornar naturais em pouco tempo. Nos seus encontros do dia-a-dia com outras pessoas, apontar o pé, apontar o corpo e agrupamentos de gestos positivos, como braços abertos, palmas visíveis, inclinar-se para a frente, inclinar a cabeça e sorrir, pode facilitar que os outros não apenas apreciem sua empresa, mas também ser influenciado pelo seu ponto de vista.

Capítulo 15



CAPÍTULO 15 - ASSUNTOS DO CORAÇÃO: SINAIS DE ATRAÇÃO E FLERTAÇÃO

Tente flertar sem usar a linguagem corporal. Vá em frente, tente. Surpresa! Isso não pode ser feito. Você simplesmente não pode transmitir interesse romântico sem que o corpo entre em ação. Para jogar um jogo de flerte realmente bem-sucedido, seu corpo deve falar o que sua boca não diz.

Se você estiver se sentindo bem consigo mesmo, como focaliza seus olhos, posiciona sua boca e manobra seus ombros, quadris e mãos, enviam sinais que dizem: 'Veja só! Eu acho você gostosa!'

Depois de chamar a atenção do seu alvo, você muda de marcha para manter o interesse dele e move a atração para outro nível. Finalmente, tendo capturado e conquistado a parte desavisada ou igualmente interessada, seu corpo passa para um novo modo de comportamento que demonstra conforto, facilidade e familiaridade. Observe como os amantes de longo prazo antecipam as ações uns dos outros pela maneira como se movem em sincronia com seus parceiros.

A forma como você usa o corpo expõe o quanto você está preparado para um pouco de romance, o quão atraente você se sente e o quanto está interessado. Alguns sinais de namoro são deliberados, outros são inconscientes. Nesta seção, mergulhamos no mundo selvagem, muitas vezes confuso, de flerte e comportamento de namoro.





Homens, Principalmente Se São Atléticos, Ficam Impressionados Com Uma Mulher Que Fala Sobre Seu Tempo Surfando, Jogando Tênis Ou Escalando Montanhas.

Atrair A Atenção De Alguém

Segundo o pesquisador pioneiro em psicologia e comunicações não verbais Dr. Albert Scheflen, mudanças fisiológicas imediatas ocorrem quando as pessoas entram no mesmo espaço que um membro do sexo oposto . Observe uma pessoa na companhia de alguém que ele ou ela considera pelo menos remotamente atraente e veja o que acontece.

O tônus muscular corporal no tronco, braços, pernas e rosto se retrai à medida que a pessoa via instintos evolutivos se prepara para um possível encontro sexual. A marcha a pé se torna mais flexível e saltitante à medida que nos esforçamos para parecer vigorosos, saudáveis e jovens e transmitir nossa adequação como companheiros, e talvez substituir a devastação do tempo ou muitas noites tardias.

Os homens ficam mais altos, levantam o queixo, expandem o peito e puxam o estômago, fazendo- os parecer o rei da selva. As mulheres inclinam a cabeça, sacudem os cabelos e expõem os pulsos e os pescoços, demonstrando vulnerabilidade e submissão. Seus olhos se dilatam se você achar outra pessoa atraente. Isso acontece automaticamente e você não pode fazer nada para impedi-lo. Se tudo correr como planejado, o destinatário do seu olhar responderá inconscientemente de maneira semelhante e a excitação começará.

Quando você está avaliando a atratividade de alguém e, por sua vez, está sendo avaliado, mensagens que transmitem interesse, entusiasmo e compatibilidade são constantemente transmitidas. Não importa a idade, a forma ou a capacidade das pessoas, elas estão se vigiando.

O local ideal para observar essas mudanças é na praia quando um homem e uma mulher se aproximam à distância. As mudanças ocorrem quando elas estão próximas o suficiente para encontrar o olhar uma da outra e continuarão até depois de terem passado uma pela outra, momento em que sua postura original retornará.

A linguagem corporal é uma parte fundamental do namoro, porque revela como estamos disponíveis, atraentes, prontos, entusiasmados, sexy ou desesperados. Enquanto alguns sinais de namoro são estudados e deliberados, outros, como os que acabamos de mencionar, são completamente inconscientes. Ainda não está claro como aprendemos esses sinais, mas a pesquisa agora mostra que muitos podem ser inatos.

Por Que As Mulheres Lideram Nesta Dança

Pesquisas realizadas por zoólogos do comportamento e cientistas do comportamento revelam que os animais machos e fêmeas usam uma série de gestos intrincados de namoro, alguns óbvios e outros mais sutis, e que a maior parte disso é feita subconscientemente. No mundo animal, o comportamento de namoro em cada espécie segue padrões específicos e pré-determinados. Com várias espécies de pássaros, o macho passa pela fêmea dando uma exibição vocal, estufando as penas e realizando muitos movimentos corporais complexos para chamar sua atenção, enquanto a fêmea parece mostrar pouco ou nenhum interesse.

Esse ritual é semelhante ao realizado pelos humanos quando o namoro começa. O flerte humano envolve seqüências de gestos e expressões não muito diferentes das danças de corte de pássaros e outros animais.

A essência da questão é que, se uma pessoa deseja atrair o sexo oposto, o faz enfatizando as diferenças sexuais; minimizar ou esconder essas diferenças serve para desencorajar o sexo oposto.

Pergunte aos homens que geralmente dão o primeiro passo no jogo de acasalamento e eles quase sempre dizem que os homens fazem, exceto ... estudos sugerem que o oposto é a realidade. As mulheres costumam dar o primeiro passo: a pesquisa mostra que 90% das vezes as mulheres iniciam o primeiro passo no jogo de acasalamento. As mulheres enviam uma série de sinais sutis de olho, corpo e face ao homem que ela está mirando. Se ela é boa nisso, o homem pensa que está assumindo a liderança, embora na verdade ele esteja apenas dançando com a música dela.

Para que uma mulher tenha sucesso no ritual, ela precisa contar com o homem para decodificar os sinais que ela envia. Ela deve responder aos sinais que ele envia de uma maneira que lhe dá luz verde para passar para o próximo estágio. Para um homem ter

sucesso neste jogo, ele deve ser capaz de ler os sinais corretamente.

Há homens que abordam mulheres em um clube ou bar sem receber o sinal verde. Embora alguns desses homens sejam regularmente bem-sucedidos em encontrar parceiros usando essas técnicas - a aparência e o estilo de Ryan Gosling ajudariam - sua taxa de sucesso estatístico geral é baixa porque eles não foram convidados primeiro.

Interpretando o Código

Os homens acham difícil interpretar as pistas mais sutis da linguagem corporal das mulheres, e pesquisas mostram que os homens tendem a confundir amizade e sorrir por interesse sexual. Isso ocorre porque os homens veem o mundo em mais termos sexuais do que as mulheres. Os homens têm uma quantidade muito maior de testosterona do que as mulheres. Esse hormônio é um determinante chave na definição de características e comportamentos sexuais que leva os homens a priorizar o sexo em sua visão de mundo.

Quando encontram um possível parceiro, as mulheres enviam sinais sutis, mas muitas vezes enganosos, de cortejo para ver se vale a pena procurar. As mulheres tendem a bombardear homens com rituais de cortejo nos primeiros minutos de encontro com eles. Os homens podem interpretar mal esses sinais e fazer passes desajeitados.

Consequentemente, com alguns homens, quando uma dama diz "não", ela quer dizer talvez; quando ela diz "talvez", ela quer dizer "sim" ... e as oportunidades para essa má interpretação se transformarem em problemas se expandem. Ao enviar sinais ambíguos nos estágios iniciais, as mulheres podem manipular os homens para mostrar suas mãos. Essa também é uma razão pela qual muitas mulheres têm problemas para atrair homens. Homens menos perceptivos na interpretação dos sinais sociais ficam confusos e não fazem uma abordagem.

O Processo De Atração

Como em outros animais, o namoro humano segue uma sequência previsível de cinco etapas pelas quais todos passamos quando encontramos uma pessoa atraente.

Etapa 1. Contato visual: ela olha para o outro lado da sala e vê um homem que ela gosta. Ela espera até que ele a note, então mantém o olhar por cerca de cinco segundos e depois se afasta. Ele agora continua a observando para ver se ela faz isso de novo. Uma mulher precisa desviar esse olhar, em média, três vezes antes que o homem comum perceba o que está acontecendo.

Esse processo de olhar pode ser repetido várias vezes e é o início do processo de paquera.

Etapa 2. Sorrindo: Ela oferece um ou mais sorrisos fugazes. Este é um meio sorriso rápido que se destina a dar a um homem em perspectiva a luz verde para fazer uma abordagem. Infelizmente, muitos homens não respondem a esses sinais, deixando a mulher sentindo que ele não está interessado nela.

Estágio 3. Enxertia: Ela se senta ereta para enfatizar seus seios e cruza as pernas ou tornozelos para mostrar a melhor vantagem ou, se estiver de pé, inclina os quadris e inclina a cabeça para um ombro, expondo o pescoço nu. Ela brinca com o cabelo por até seis segundos - sugerindo que está se arrumando para o homem.

Ela pode lambe os lábios, sacudir os cabelos e endireitar suas roupas e jóias. Ele responderá com gestos como ficar ereto, puxando o estômago, expandindo o peito, ajustando as roupas, tocando os cabelos e enfiando os polegares no cinto. Ambos apontam seus pés ou corpos inteiros um em direção ao outro.

Etapa 4. Conversa: Ele se aproxima e tenta fazer pequenas conversas, usando clichês como: 'Eu nunca te vi em algum lugar antes?' e outras linhas bem gastas que são puramente destinadas a quebrar o gelo.

Etapa 5. Toque: ela procura uma oportunidade para iniciar um leve toque no braço, 'acidental' ou não. Um toque na mão indica um nível mais alto de intimidade do que um toque no braço. Cada nível de toque é então repetido para verificar se a pessoa está feliz com esse nível de intimidade e para que ela saiba que o primeiro toque não foi acidental. Escovar levemente ou tocar o ombro de um homem é feito para dar a impressão de que a mulher se preocupa com sua saúde e aparência. Apertar as mãos é uma maneira rápida de passar para o estágio de toque.

Esses cinco primeiros estágios do namoro podem parecer menores ou mesmo incidentais, mas são críticos para iniciar um novo relacionamento e são os estágios que a maioria das pessoas, especialmente os homens, acha difícil. Este capítulo examinará os sinais que provavelmente serão enviados por homens e mulheres - e Alex - durante esses estágios.

Sinais Comuns Que As Mulheres Usam Para Flertar

As mulheres usam quase todos os mesmos gestos básicos de preen que os homens, incluindo tocar os cabelos, alisar as roupas, uma ou ambas as mãos nos quadris, pés e corpo apontando para o homem, olhar íntimo estendido e aumentar o contato visual. Algumas mulheres também adotam o gesto do polegar no cinto, que, embora seja um gesto de afirmação masculino, é usado de maneira mais sutil: geralmente apenas um polegar é enfiado no cinto ou sobressai de uma bolsa ou bolso.

As mulheres tornam-se mais sexualmente ativas no meio do seu ciclo menstrual, quando são mais propensas a conceber. É nesse período que é mais provável que usem vestidos mais curtos e saltos mais altos, andem, conversem, dancem e ajam de forma mais provocativa e usem os sinais que estamos prestes a discutir. A seguir, é apresentada uma lista dos 13 gestos e sinais de namoro mais comuns usados por mulheres em todos os lugares para mostrar a um homem que ela poderia estar disponível.

1. Virando o cabelo para trás

Quando uma mulher vê um homem que acha atraente, ela inconscientemente joga a cabeça ou passa os dedos pelos cabelos. Quer o cabelo seja longo ou curto, o gesto é uma maneira sutil de mostrar que ela se importa com sua aparência e está se esforçando para parecer atraente. Um benefício adicional desse movimento é que ele expõe sua axila macia, uma parte altamente sensual do corpo de uma mulher que a maioria dos homens considera irresistível, além de permitir que o 'perfume sexual' conhecido como feromônio flutue em seu homem-alvo.



2. Tocando-Se

As mulheres têm um número muito maior de sensores nervosos que os homens, tornando-as mais sensíveis às sensações de toque. As mulheres acariciam seus pescoços, gargantas e coxas, sinalizando a um homem que, se ele jogar bem as cartas, ela pode deixá-lo acariciá-la de maneira semelhante. Ao se tocar, uma mulher pode fantasiar sobre como seria se o homem que ela desejasse fosse o mesmo fazendo o toque.



Tocar-se chama a atenção para essa parte do seu corpo e faz com que outra pessoa pense sobre como seria ser a pessoa tocando em você. Muitas vezes você não está ciente de que está se tocando ou se acariciando. O gesto é uma ação inconsciente em resposta ao seu interesse pela outra pessoa. As mulheres que estão cientes do efeito que esse comportamento provoca tornam-se hábeis em realizar ações autotocantes para chamar a atenção para si mesmas.

Poses Sensuais Na Mídia Visual Frequentemente Retratar
Mulheres Se Tocando

3. O Punho Coxo

Andar ou sentar enquanto segura o pulso dobrado é um sinal de envio usado exclusivamente por mulheres e homens gays. De maneira semelhante, um pássaro finge uma asa danificada para distrair a presa do ninho. Em outras palavras, é um grande chamariz. É muito atraente para os homens porque os faz sentir como se pudessem dominar. Em situações de negócios, no entanto, um pulso dobrado prejudica seriamente a credibilidade de uma mulher e outros deixarão de levá-la a sério, embora alguns homens provavelmente a solicitem um encontro.



Os Pássaros Fingem Uma Asa Ferida Para Chamar Atenção;
As Mulheres Usam Um Pulso Dobrado

4. Acariciando Um Objeto Cilíndrico

Apaixonar-se por cigarros, um dedo, a haste de um copo de vinho, um brinco pendente ou qualquer objeto fálico é uma indicação inconsciente do que pode estar na mente. Tirar um anel e tocar o dedo também pode ser uma representação mental de fazer sexo. Quando uma mulher faz essas coisas, é provável que um homem tente possuí-la simbolicamente acariciando seu isqueiro, as chaves do carro ou qualquer item pessoal que ela tenha por perto.



A Haste Do Copo De Vinho Sugerindo Coisas Que Ainda Podem Vir

5. Expondo Seus Pulsos

A parte inferior do pulso é considerada um dos lugares mais eróticos do corpo de uma mulher. A pele lá é altamente delicada. Uma mulher que mostra interesse e disponibilidade revela seus pulsos com crescente frequência à medida que cresce o interesse por outra pessoa. As palmas das mãos também costumam ficar visíveis para o homem enquanto ela está falando.

As mulheres que fumam seguram a palma da mão ao lado do ombro para servir ao propósito de expor os pulsos a uma pessoa de interesse. Os gays que desejam imitar uma aparência feminina usarão a mesma técnica.

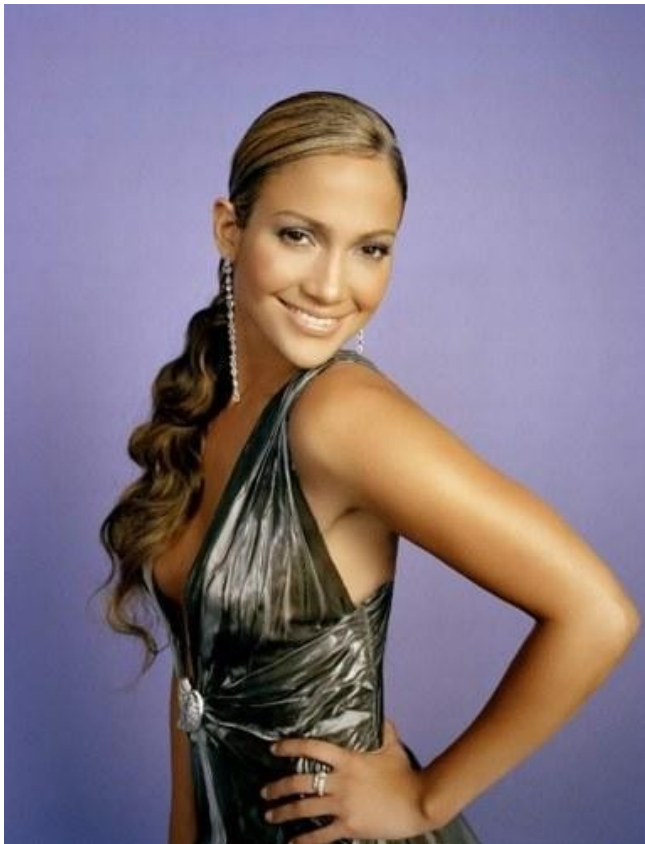


Expor A Parte Inferior Macia Dos Pulsos É Um Poderoso Sinal De Atração

6. Reposicionando a Cabeça

7A Olhar Lateralmente Sobre O Ombro Levantado

Olhar por cima de um ombro nu imita os seios femininos. Uma mulher pode sustentar o olhar do homem com as pálpebras ligeiramente abaixadas apenas o tempo suficiente para ele perceber e depois desviar o olhar, criando a excitação de perseguir presas ilusórias.



7B Inclinando A Cabeça

Uma cabeça inclinada para o lado dá uma aparência atraente e desamparada. Ao expor o pescoço, uma parte vulnerável do corpo, inclinar a cabeça é um sinal ideal de namoro, porque implica que a mulher confia tanto no homem que está preparada para exhibir uma parte indefesa do corpo para ele. As origens dessa posição podem ser rastreadas até a infância. Um bebê descansa a cabeça nos ombros dos pais ao ser confortado. A cabeça inclinada é uma versão estilizada do gesto do bebê e inconscientemente envia um

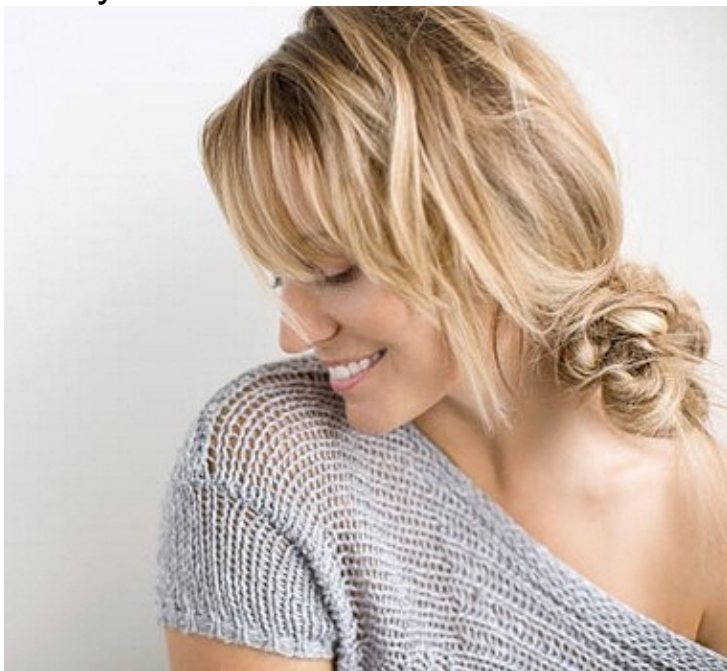
apelo por proteção. Sem saber por quê, os homens sentem uma repentina onda de compaixão, provavelmente porque a mulher parece tão vulnerável e desamparada quando adota essa pose.



Inclinar A Cabeça Implica Confiança

7C. Mostrando Seu Pescoço

Uma mulher usa duas maneiras de expor o pescoço e parecer atraente. Em um, ela levanta levemente o queixo; no outro, ela vira a cabeça para que o homem tenha uma visão clara de seu pescoço. De qualquer maneira, ao mostrar sua pele macia em uma parte vulnerável de seu corpo, ela se faz parecer desamparada e sexy.



Expor o pescoço dela também demonstra confiança

7. Colocando Sua Bolsa Em Estreita Proximidade

A bolsa de uma mulher é seu domínio pessoal. Até a maioria dos homens casados vive aterrorizada ao entrar neste território proibido. Como uma mulher trata sua bolsa como se fosse uma extensão pessoal de seu corpo, torna-se um forte sinal de intimidade sexual quando ela coloca sua bolsa perto de um homem.

Se uma mulher acha um homem atraente, ela pode acariciar e acariciar sua bolsa de maneira convidativa, provocando e provocando seu admirador.

Uma mulher que coloca sua bolsa perto o suficiente de um homem para que ele veja ou toque está enviando sinais de que ela está atraída por ele. Ela pode pedir que ele passe a bolsa ou até mesmo recuperar algo dela como um sinal maior de conexão e confiança. Se ela mantém sua bolsa longe dele, está criando uma distância emocional.



Colocar A Bolsa Perto De Um Homem É Um Sinal De Aceitação

8. O Ponto Do Joelho



Uma perna está dobrada sob a outra e aponta para a pessoa que ela acha mais interessante. Essa é uma posição relaxada, que também retira a formalidade de uma conversa e oferece a oportunidade de uma exposição fugaz das coxas.

Apontando O Joelho Para A Pessoa Mais Interessante

9. Balançando um sapato

Se uma mulher está sentada com um homem e joga um sapato na ponta do pé, ela está enviando a mensagem de que está relaxada e confortável na companhia dele. Além disso, o pé age como um falo enquanto entra e sai do sapato. Muitos homens ficam inquietos com esse gesto e não sabem o porquê.



Se você quiser testar o nível de conforto de uma mulher enquanto ela tira o sapato pendurado nos dedos dos pés, diga ou faça algo que a perturbe ou a deixe ansiosa e observe a rapidez com que o sapato volta a pisar.

O Sapato Dá Uma Pista

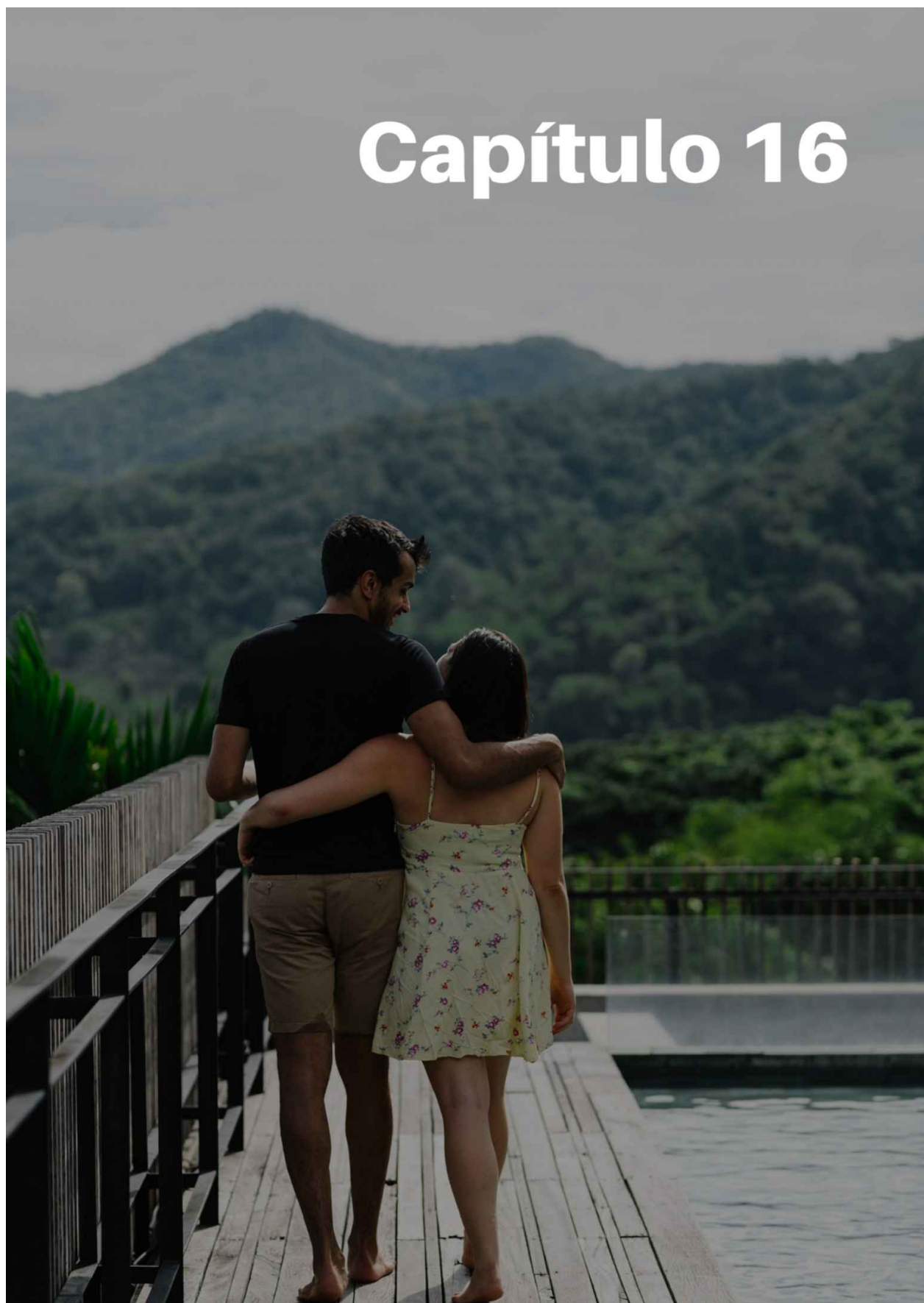
Como As Pessoas Bonitas Perdem

A maioria das pessoas é tentada a acreditar que a aparência física é a chave para atrair um parceiro em potencial, mas essa é em grande parte uma ideia promovida pela televisão, filmes e mídia. Pessoas extremamente atraentes são raras e são erroneamente promovidas como o padrão ao qual todos devemos aspirar, mas estudos mostram que a maioria de nós é cética em relação a pessoas bonitas.

Os estudos descobriram que preferimos encontrar parceiros que sejam tão atraentes quanto nós, o que significa que eles têm mais chances de ficar e não procuram uma oferta melhor. Essa preferência parece ser inata, pois os bebês mostram uma preferência por olhar para rostos médios e não para rostos bonitos.

Sinais E Gestos Masculinos De Namoro

Capítulo 16





CAPÍTULO 16 - SINAIS ATENDIDOS A PERCEPÇÕES DE ALTURA E TERRITÓRIO

Apostamos Uma Reivindicação Física No Que Acreditamos Ser Nosso

Inclinamo-nos contra outras pessoas ou objetos para mostrar uma reivindicação territorial a essa pessoa ou objeto. Inclinar-se contra algo também pode ser usado como um método de dominação ou intimidação se o objeto em que se apoia se pertencer a outra pessoa. Por exemplo, se você vai tirar uma foto de um amigo e seu novo

carro, barco ou pertença pessoal, é provável que ele se incline contra sua nova posse, coloque o pé nela ou coloque o braço em volta dela.

Quando ele toca a propriedade, ela se torna uma extensão de seu corpo e é assim que ele mostra aos outros que lhe pertence. Os amantes dão as mãos ou abraçam-se em público para mostrar aos concorrentes que eles reivindicam essa pessoa. O executivo de negócios põe os pés em cima da mesa ou encosta-se à porta do escritório para mostrar sua reivindicação àquele escritório e seus móveis



Pessoas Que Demonstram Propriedade Conectando Seu Corpo Ao Item Ou A Outra Pessoa



Khloe Kardashian Confirma Sua Afirmação Sobre O Marido E Jogador De Basquete Lamar Odom, Colocando A Mão No Peito Dele



Uma maneira fácil de intimidar alguém é apoiar-se, sentar-se ou usar seus bens sem a permissão deles. Além do abuso óbvio do território ou dos bens de outras pessoas, como sentar em sua mesa ou pedir emprestado seu carro sem perguntar, existem muitas outras técnicas sutis de intimidação. Uma é encostar-se à porta do escritório de outra pessoa ou sentar-se na cadeira.

Um vendedor que liga para um cliente em sua casa deve perguntar: 'Qual cadeira é sua?' antes que ele se sente, porque sentar na cadeira errada intimida seu dono e o coloca em impedimento. Algumas pessoas são usuárias de portas e passam a vida intimidando a todos desde a primeira introdução. É aconselhável que essas pessoas pratiquem uma postura ereta com as palmas das mãos visíveis para criar uma impressão favorável nos outros. Outros formam até 90% de sua opinião

sobre nós nos primeiros quatro minutos e você nunca tem uma segunda chance de causar uma primeira impressão.

O Intimidador Da Porta



A Intenção De Michael Jackson Era Diminuir A Distância Entre O Bebê E Seus Fãs, Para Que Eles Pudessem Experimentar A 'Propriedade' Comum Do Bebê.



Se a cadeira do chefe não tiver braços - o que é improvável, pois geralmente é uma característica da cadeira do visitante - ele pode ser visto com um ou os dois pés em cima da mesa. Se o seu superior entrar no escritório,

é improvável que o chefe - que agora é subordinado - continue usando um gesto territorial / de propriedade óbvio, mas, em vez disso, recorra a versões mais sutis, como colocar o pé na gaveta de baixo. sua mesa ou, se não houver gavetas, colocando o pé com força contra o balcão para reivindicar sua reivindicação.

Reivindicar A Propriedade Da Mesa



Psicólogos experimentais em pesquisas descobriram que os participantes, visualizando ou realizando uma pose expansiva em pé, inclinando-se sobre uma mesa ou mesa com as mãos abertas, classificaram-na como uma pose de poder inequívoca. A pessoa inclinada é percebida como a figura dominante encarregada da interação pessoal.

Demonstrando Quem Está No Comando



Ficando Na Sua Cara, O Poder Se Inclina

Redução Do Corpo E Status

Historicamente, elevar ou abaixar a altura do seu corpo na frente de outra pessoa tem sido usado como um meio de estabelecer relacionamentos subordinados superiores. Nós nos referimos a um membro da realeza como 'Sua Alteza', enquanto indivíduos que cometem atos desagradáveis são chamados de 'baixa', 'baixa' e 'baixa vida'. Ninguém quer ser descrito como "míope", ser "menosprezado" ou "aquém" de seus alvos.

O orador da manifestação de protesto está em uma caixa de sabão para ser mais alto do que todos os outros, o juiz fica mais alto que o resto da quadra, o vencedor da medalha de ouro nas Olimpíadas é mais alto que os outros vencedores de medalhas, aqueles que vivem em uma cobertura comandam mais autoridade do que aqueles que vivem no nível do solo, algumas culturas dividem suas classes sociais em 'classe alta' e 'classe baixa'

Aqueles que se consideram elevados na classe social podem, às vezes, subir em seus "cavalos altos", "subir para a ocasião", "colocar-se em um pedestal" ou tornar-se "altos e poderosos". E nenhum Deus que se preze viveria no bosque ou no vale. Eles vivem no alto de Valhalla ou no Monte Olimpo. E todo mundo entende o significado de estar em pé para falar em uma reunião para ganhar controle.

Reduzimos Nossa Altura Para Mostrar Subordinação A Outras Pessoas E Aumentamos A Altura Para Ganhar Status

Muitas mulheres de sociedades mergulhadas em tradições como a Inglaterra fazem reverência quando encontram a realeza e os homens inclinam a cabeça ou tiram o chapéu, fazendo-se parecer menores que a aristocracia. A saudação moderna é uma relíquia do ato de remover um chapéu para parecer mais curto. A pessoa simbolicamente vai tirar o chapéu e a saudação é o resultado moderno do que evoluiu ao longo do tempo. O homem sem chapéu de hoje ainda pode ser visto dando um simples toque na testa quando conhece uma mulher como uma relíquia do hábito de seus ancestrais.

Quanto mais humilde ou subordinado um indivíduo se sente em relação a outro, mais baixo ele abaixa seu corpo.

Algumas empresas japonesas reintroduziram a 'máquina de curvar', que ensina aos funcionários o ângulo exato para se curvar a um cliente, geralmente 15 graus para um cliente que está 'apenas olhando' e até 45 graus para um comprador. Nos negócios, as pessoas que cedem continuamente, ou 'se inclinam' para a gerência da empresa, são rotuladas com nomes depreciativos, como 'intrometidos' ou 'enganadores'.

Think Tall

Quer as pessoas gostem de admitir ou não, os estudos concluem consistentemente que as pessoas mais altas têm mais sucesso, melhor saúde e vida mais longa que as pessoas baixas. Você admira uma pessoa alta e subconscientemente a coloca em um papel protetor.

Além dos estudos anteriores sobre a relação entre altura e sucesso na carreira, o professor da Universidade da Flórida, Timothy A Judge, e o professor Daniel M Cable, da Universidade da Carolina do Norte, analisaram dados de quatro projetos independentes dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha, seguindo aproximadamente 8.500 participantes desde a adolescência até a idade adulta. Os resultados da pesquisa mostram inequivocamente que as pessoas altas têm maior auto-estima e confiança social do que as pessoas mais baixas. A pessoa alta é percebida como mais autoritária e no comando.

A ação física de olhar para alguém provoca sentimentos de respeito. A pessoa no centro das atenções responde com sentimentos de confiança. Olhar para outra pessoa gera um senso de superioridade por parte do espectador e submissão à pessoa que está sendo vista.

No entanto, há mais nesse desejo de parecer mais alto do que apenas ego. Estudos sociológicos e evidências históricas mostraram que homens mais altos costumam ter mais sucesso social, em parte porque outros tendem a ter uma percepção mais positiva deles.

"Concluimos que a altura humana está positivamente relacionada à dominância interpessoal e pode muito bem contribuir para a associação positiva amplamente observada entre altura e status social", escrevem os autores de um estudo revisado por pares publicado em 2015 pela Universidade de Groningen em Os Países Baixos.

No trabalho, mulheres mais baixas sofrem menos viés de altura que os homens, um fenômeno que pode ser resultado da evolução - uma visão oferecida pelo professor Judge. Ele sugere que a altura era uma indicação de poder nos primeiros dias do ser humano e que,

embora a estatura e a destreza física não sejam tão relevantes hoje em dia, essas avaliações evolutivas permanecem. O professor Judge conclui que, inconscientemente, as pessoas tendem a aplicar as avaliações de poder mais aos homens do que às mulheres.

As descobertas fornecem evidências de que, da mesma forma que atratividade, altura, bem como peso e imagem corporal, impactam nas interações e salários.

Living Large

Apesar do que possa ser politicamente correto acreditar em altura, os estudos mostram de forma convincente que as pessoas mais altas são mais bem-sucedidas, mais saudáveis e vivem mais que as pessoas baixas. Bruce Ellis, chefe de psicologia experimental da Universidade de Canterbury, na Nova Zelândia, descobriu que homens mais altos também têm maior sucesso reprodutivo que homens mais baixos, não apenas porque os níveis aumentados de testosterona estão ligados à altura, mas também porque as mulheres escolhem homens que são mais altos que os homens. eles são como parceiros.

Homens mais altos são vistos como mais protetores e podem transmitir essa vantagem através de seus genes. Os homens claramente preferem uma mulher mais baixa do que são. O relacionamento em que uma mulher é mais alta que o homem ocorre com muito menos frequência e, de acordo com as estatísticas, tende a não durar tanto tempo.

Isso pode ser facilmente observado, e foi documentado em vários estudos, como os gerentes de nível superior são significativamente mais altos que todos os outros. Em um estudo, a altura e os salários de 3.000 gerentes no nível de diretor da empresa e descobriram que cada centímetro de altura acima da norma da empresa agregava US \$ 2.000 ao pacote salarial dessa pessoa, independentemente de a pessoa ser homem ou mulher.

Uma pesquisa em Wall Street nos EUA mostrou que a altura também está ligada ao sucesso financeiro: cada centímetro de altura adicionou US \$ 1000 ao resultado final de cada pessoa. A mesma correlação foi encontrada em departamentos governamentais e universidades, que supostamente promovem pessoas com base em seu nível de competência e igualdade, e não em sua altura. Um estudo americano mostrou que pessoas altas não apenas conseguiam os melhores empregos em empresas americanas, mas recebiam salários iniciais mais altos.

Não surpreendentemente, o estudo mostrou que a maior correlação entre altura e salário estava nas vendas e na administração, áreas nas quais a interação social é vital para o sucesso. Se o cliente perceber que o vendedor é alto e comandante, ele segue a liderança do vendedor.

Heh, Ele Parecia Mais Alto Na TV?

Pessoas que são "percebidas" como altas também se saem melhor na política em mídias de vídeo; as pessoas na tela podem ter apenas um pé, então somos deixados subconscientemente para decidir a altura da pessoa. A altura em que decidimos que são e a quantidade de poder que damos a eles está diretamente relacionada ao poder e à autoridade de sua apresentação. É por isso que tantos atores, políticos e personalidades se saem tão bem na televisão - eles simplesmente agem alto ou fazem ajustes físicos para mudar nossas percepções de sua altura.

Um político de sucesso precisa de algumas coisas: boas idéias, uma forte base de eleitores e altura acima da média. Aparentemente, não nos opomos a ter líderes políticos no alto escalão.

Para entender como a altura percebida pode fazer a diferença, em uma ocasião dois líderes políticos foram convidados a participar de dois debates sobre como eles governariam o país. Um candidato media 1,80m e foi visto pelos eleitores como mais baixo devido à sua abordagem mais branda e silenciosa, enquanto seu concorrente tinha 1,80m e foi percebido pelo eleitorado como ainda mais alto devido à sua atitude assertiva e autoritária. Após o primeiro debate na TV, o candidato mais baixo foi visto como tendo perdido muito para o mais alto.

O candidato mais baixo recebeu aconselhamento profissional sobre como mudar de tática. Uma tática envolvia cortar 10 cm do púlpito, resultando na mesma distância visível entre o topo do púlpito e o queixo do candidato mais alto. Uma segunda sugestão era para esse candidato providenciar que sua câmera de TV fosse levemente abaixada para filmar para cima, dando a ele uma aparência mais alta.

Outra tática era lançar sua mensagem diretamente para a câmera, para que cada eleitor sentisse que estava sendo dirigido pessoalmente.

Após o próximo debate, o candidato mais baixo foi visto como o vencedor absoluto, com a mídia relatando que ele "tinha um novo senso de autoridade e liderança". O candidato mais baixo venceu a

eleição seguinte. As lições aqui foram que os eleitores geralmente não estão profundamente interessados e não se lembram muito do que os políticos dizem nos debates eleitorais. Os eleitores votam final com base na crença de que o vencedor em concursos visíveis é mais adequado para ser o líder.

Um estudo recente mostra que nossa propensão para os mais inclinados verticalmente pode ter uma base evolutiva. A pesquisa, publicada na revista *Social Science Quarterly*, mostra que a preferência pode estar enraizada em nosso homem das cavernas antigo interior - tendemos a admirar e preferir características que teriam feito bons líderes nos dias de caça e coleta.

Para o estudo, os pesquisadores fizeram 500 estudantes universitários dos EUA descreverem e depois esboçarem uma figura representativa de um "cidadão típico" e um "líder nacional ideal". Pesquisadores descobriram que 64% dos estudantes desenhavam o "líder nacional ideal" mais alto que o "cidadão típico".

Em seguida, os pesquisadores pediram aos alunos que respondessem perguntas sobre suas próprias habilidades de liderança, bem como considerassem como a altura poderia levar em consideração atitudes de candidatura a cargos políticos. Eles descobriram que havia uma forte associação entre a altura real do aluno e suas habilidades de liderança percebidas, bem como seu interesse em concorrer a cargos.

Segundo o *New York Times*, o mais alto dos dois principais candidatos venceu a eleição presidencial dos EUA duas vezes mais que o candidato mais baixo. Todo esse tempo você pensou que os políticos do Texas usavam botas de caubói apenas por seu charme folclórico.

Em qualquer ambiente competitivo em que opiniões e egos se chocam - como costumam fazer na política - uma ou duas polegadas de altura não é uma pequena vantagem. Tendo isso em mente, é compreensível que um político queira usar botas ou outros sapatos de salto alto para parecer mais alto.

Políticos do senador da Flórida Marco Rubio e do presidente russo Vladimir Putin empregaram visivelmente a técnica de sapatos de salto. Afinal, é difícil determinar a altura real de um homem, pois muitas vezes há uma discrepância entre a declaração oficial da altura de um líder e a sua altura na vida real.



Tentando Combinar Mais De Perto Sua Altura Física Com A Presença Desejada No Cenário Mundial

Nossas impressões da altura de uma pessoa também são alimentadas por um título profissional ou formal associado a elas. A pesquisa pioneira de Wilson (1968) descobriu que, quando um aluno se dirigia a outros estudantes, ele era visto com 1,80 metro de altura pelos outros estudantes. Quando o mesmo aluno foi apresentado como professor, o público percebeu que ele tinha 1,80 metro de altura. Um desempenho poderoso ou um título impressionante levam você a ser percebido como mais alto.

Toooo Tall

Ser alto, no entanto, nem sempre é um bônus. Enquanto as pessoas altas geralmente exigem mais respeito do que as pessoas baixas, a altura também pode ser prejudicial para alguns aspectos da comunicação individual, por exemplo, onde você precisa "falar no mesmo nível" ou ter um "olho no olho" converse com outra pessoa e não queira ser percebido como "grande demais para os seus sapatos".

Na Grã-Bretanha, Philip Heinicy, um vendedor de produtos químicos de 2 metros de altura, formou o Clube da Pessoa Alta para promover as necessidades práticas, médicas e sociais dos membros mais altos ou da sociedade. Ele descobriu que sua altura estava ameaçando seus clientes; eles se sentiram impostos e não conseguiram se concentrar no que ele tinha a dizer. Ele descobriu que, quando fazia uma apresentação de vendas em uma posição sentada, não apenas a atmosfera se tornava mais propícia a uma boa comunicação, como a remoção de sua ameaça física também aumentava suas vendas de lucros em 62%.

A Redução Do Corpo Pode, Às Vezes, Provar Ameaças

Existem algumas circunstâncias em que abaixar o corpo pode ser um sinal de dominância. Isso acontece quando você se abaixa e fica à vontade em uma poltrona na casa de outra pessoa enquanto o proprietário está de pé. É a completa informalidade no território doméstico de outra pessoa que comunica a atitude dominante ou agressiva.

Uma pessoa sempre protegerá seu próprio território, especialmente em sua própria casa, e assim praticar gestos e comportamentos submissos é eficaz para fazer com que a pessoa o veja favoravelmente.

Apaziguar Pessoas Tristes

É possível evitar intimidar os outros conscientemente fazendo-se parecer menor em relação a eles. Vamos examinar a linguagem corporal no cenário em que você cometeu uma infração de trânsito menor, como acelerar ou deixar de parar completamente em um sinal de parada e você é detido pela polícia. A dinâmica e as atitudes culturais certamente mudaram nas grandes cidades dos EUA e em outros lugares nos últimos anos, com relação à maneira como os cidadãos interagem com a polícia. Por várias razões, policiais e cidadãos estão se sentindo mais ameaçados e cautelosos nas interações nas ruas. Uma parada de trânsito enquanto a chave normalmente baixa ainda exige que ambas as partes tentem minimizar as percepções de serem adversárias.

Aqui estão algumas sugestões para melhorar suas chances nesta parada de trânsito hipotética:

Se você estiver na rua conversando com o policial, abaixe ou incline o corpo, embora não muito descaradamente, para parecer menor e mais baixo que o policial.

Abaixe seu próprio status dizendo ao oficial quão irresponsável você tem sido. Aumente o status agradecendo a eles por apontar seu erro e dizendo que você percebe como o trabalho deve ser desafiador, tendo que lidar com tolos inconscientes como você.

Com as palmas das mãos levantadas, em uma voz submissa, peça para não dar uma multa. Se você é uma mulher e o policial é homem, sorria bastante, pisque os olhos repetidamente e fale com uma voz mais aguda. Infelizmente, se você é um cara, essas técnicas não oferecem a mesma promessa de evitar uma multa.

Esse tipo de comportamento sinaliza para o policial que você não é um adversário e os incentiva a assumir o papel de pai repreensivo; nesse caso, ele / ela pode decidir dar um aviso agudo e dizer para você seguir seu caminho - sem emitir um bilhete!

A mesma técnica pode ser usada para acalmar um cliente irado que está devolvendo um produto defeituoso a uma loja de varejo ou talvez queira reclamar de um problema de serviço. Nesse caso, um balcão da loja representa uma barreira entre a equipe da loja e o cliente. O controle de um cliente irado seria difícil se a equipe permanecesse do lado do balcão e cria uma abordagem de 'você versus eu', que pode deixar o cliente ainda mais irritado. Se o membro

da equipe se mover para o lado do balcão do cliente, com o corpo voltado para o cliente com as palmas das mãos visíveis, ele terá mais chances de acalmar a pessoa com raiva. Ficar atrás de uma mesa ou balcão pode aumentar ainda mais o nível de irritação de um cliente que tenta resolver uma reclamação.

O Que O Amor Tem A Ver Com Isso?

O antropólogo polonês, Boguslaw Pawlowski, descobriu que - em um relacionamento ideal - confiança, dinheiro e respeito são menos importantes do que a razão de diferença de altura de 1 a 1,09. Seu estudo em 2004 descobriu que, para garantir a felicidade conjugal, um homem precisa ser 1,09 vezes mais alto que seu parceiro. Essa fórmula se encaixa no caso de romances fracassados, por exemplo, Nicole Kidman (5 pés 11 polegadas, 1,8 m) ou Katie Holmes (5 pés 9 polegadas, 1,75 m) e Tom Cruise (5 pés 7 polegadas, 1,7 m).

Os casais que se enquadram nessa taxa de sucesso incluem o seguinte:

Victoria Beckham e David Beckham = 1,09 Beyoncé e Jay-Z = 1,11

Kim Kardashian e Kanye West = 1,14

Aqueles que tecnicamente falham (ed) na taxa de teste (com resultados mistos) incluem: Katie Holmes e Tom Cruise e = 0,97

Nicole Kidman e Keith Urban = 0,97

Carla Bruni e Nicolas Sarkozy (seu terceiro casamento) = 0,94

Algumas Estratégias Para Ganhar Altura Percebida

Se você é uma pessoa mais baixa, existem várias estratégias que você pode empregar para neutralizar o poder das pessoas mais altas que pretendem intimidá-lo. Isso é importante se você é uma mulher porque as mulheres são, em média, 5 cm mais baixas que os homens. Configure um espaço em que você possa controlar o ambiente com cadeiras de diferentes alturas e peça às pessoas altas que se sentem nas cadeiras mais baixas.

Sentar neutraliza a altura e sentar o Incrível Hulk em um sofá baixo diminui seu poder percebido. Sentar em extremidades opostas de uma mesa também equilibra as coisas, assim como inclinar-se na porta do escritório de alguém para conversar enquanto estão sentados. Conversar em locais públicos, como um bar ou uma multidão, ou em um carro ou avião, também limita as táticas dos associados mais altos. Se alguém é arrogante ou está em cima de você enquanto você está sentado, levante-se e caminhe até uma janela e olhe para fora enquanto discute um assunto.

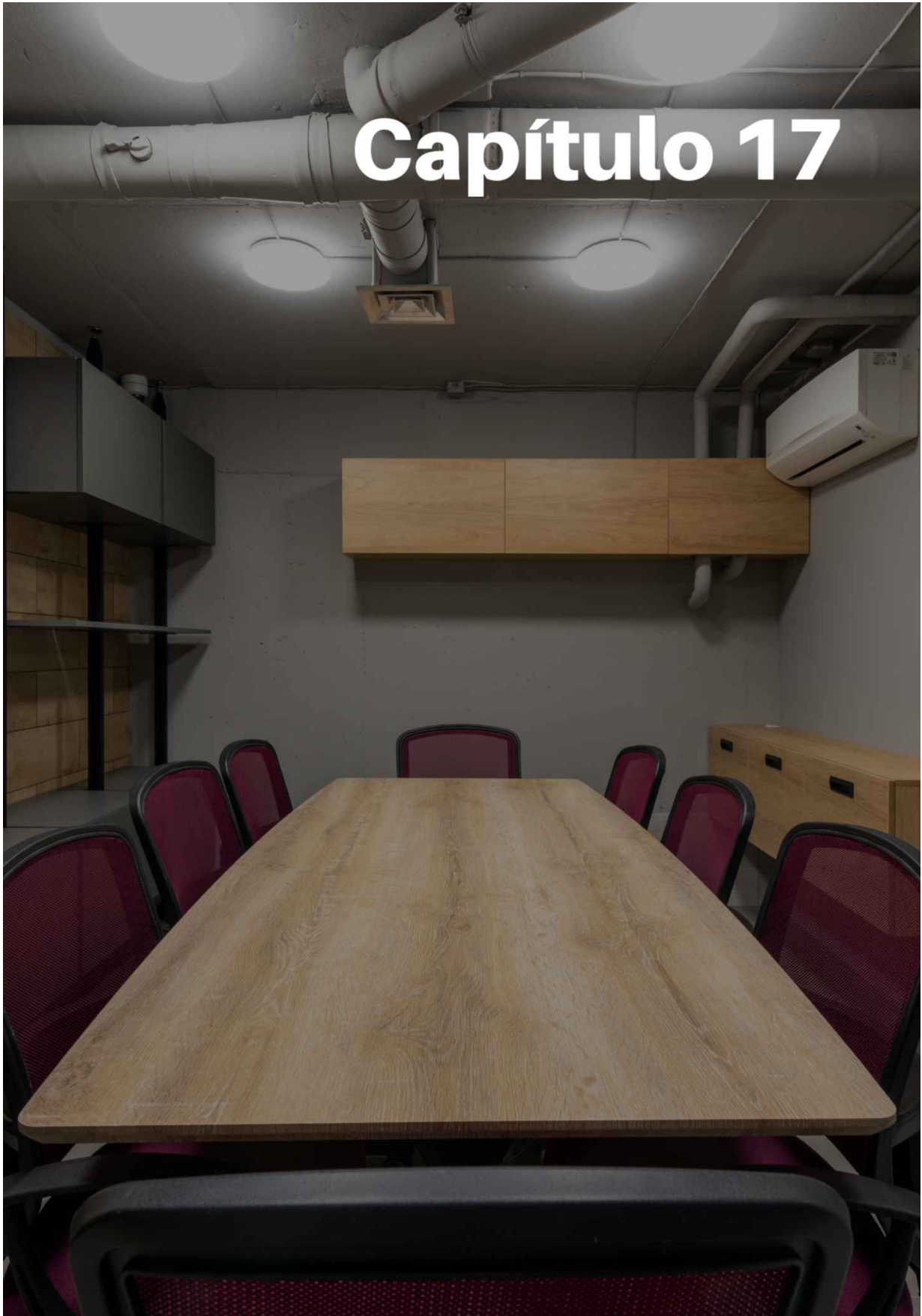
Você parecerá estar dando uma profunda consideração à discussão e a pessoa maior não pode ter uma vantagem de altura quando não estiver olhando para ela. Finalmente, agir de forma assertiva também pode minimizar as diferenças de altura. Essas estratégias colocam você "cabeça e ombros" acima dos intimidadores de altura e o deixam "alto" entre aqueles que tentam "levantar um" sobre você.

Sumário

As diferenças de altura têm um impacto significativo nos relacionamentos, mas altura e poder são frequentemente apenas percepções. Pessoas mais baixas podem aumentar sua altura percebida e são mais propensas a serem lembradas como mais altas quando usam roupas de cor escura, ternos listrados, maquiagem mais suave e discreta (para mulheres) e relógios cronógrafos em tamanho real. Quanto menor o tamanho do relógio, menor a percepção de uma pessoa.

Permanecer ereto, sentar-se ereto e "andar alto" são maneiras de se dar uma aparência confiante e, por causa da lei de causa e efeito, você se sentirá mais confiante ao fazer essas coisas.

Capítulo 17





CAPÍTULO 17 - MAXIMIZE O IMPACTO DAS FORMAÇÕES DE ASSENTO

"Apenas Sinta-Se Em Casa E Me Conte Tudo!"

Onde você se senta em relação a outras pessoas é uma maneira eficaz de obter cooperação delas. Aspectos da atitude deles em relação a você também podem ser revelados na posição sentada que eles tomam em relação a você.

O primeiro estudo importante sobre posições sentadas foi conduzido pelo psicólogo Robert Sommer, da Universidade da Califórnia, que analisou uma seção transversal de estudantes e

crianças em situações públicas e sociais, como bares e restaurantes. As descobertas de Sommer foram correlacionadas com os dados da pesquisa coletados em reuniões de negócios que visavam quais lugares sentados as pessoas de negócios comunicavam certas atitudes específicas. As informações desta pesquisa foram sintetizadas e aplicadas a posições de assentos em situações de negócios e negociação.

Embora existam diferenças estilísticas entre culturas e seus relacionamentos entre as pessoas, os lugares sentados que você encontrará na maioria das vezes na maioria das situações foram resumidos aqui.

Em seu livro *Comunicação Não Verbal na Interação Humana*, Mark Knapp, da Universidade de Vermont, observou que, embora exista uma fórmula geral para a interpretação dos lugares sentados, o ambiente pode afetar a posição escolhida. Pesquisas realizadas com pessoas da classe média mostraram que os lugares sentados em bares públicos podem variar dos lugares sentados em um restaurante de alta classe.

A direção que os assentos estão voltados e a distância entre as mesas também podem ter uma influência distorcida no comportamento dos assentos. Por exemplo, casais íntimos preferem sentar-se lado a lado sempre que possível, mas em um restaurante lotado, onde as mesas estão próximas, isso não é possível e os casais são forçados a sentar-se um do outro na posição normalmente defensiva.

Tendo isso em mente, vejamos algumas das principais opções de assentos que todos temos em várias circunstâncias no trabalho e socialmente.

Faça O Teste De Mesa

Vamos supor que você vai se sentar em uma mesa retangular com a pessoa A e que você é a pessoa B. Qual posição de assento você escolheria nas seguintes circunstâncias:

- Você entrevistará alguém para um emprego em uma empresa pequena e amigável.
- Você vai revisar documentos comerciais exibidos em um laptop com alguém.
- Você vai jogar xadrez contra alguém.
- Você está em uma biblioteca pública e não quer nenhum envolvimento.

Veja a próxima ilustração e faça suas escolhas.



Lugares Básicos

Aqui Estão Suas Respostas Mais Prováveis:

- Você adotou B1, a posição de canto, para conduzir a entrevista, pois isso permite que você veja a pessoa claramente, sem parecer competitivo ou agressivo, como você pode em B3, ou muito familiar como em B2.
- Você se sentou na posição B2, a Posição cooperativa, para revisar e discutir os documentos de forma colaborativa; qualquer uma das outras posições seria muito embaraçosa, pois o laptop não poderia ser visto simultaneamente pelas duas pessoas.
- Você escolheu a posição B3 para jogar xadrez contra a pessoa. Isso é chamado de posição competitiva / defensiva e é o que escolhemos competir contra um

adversário, porque nos permite ter uma visão completa do rosto deles e do que eles estão fazendo.

- Por fim, você usou a Posição Diagonal, B4, na biblioteca para comunicar sua independência ou não envolvimento.

A Posição Do Canto

Essa posição é usada por pessoas envolvidas em uma conversa amigável e casual. Permite um bom contato visual e a oportunidade de usar vários gestos e observar os gestos da outra pessoa.



O canto da mesa fornece uma barreira parcial no caso de uma pessoa começar a se sentir ameaçada, e essa posição evita a divisão territorial da mesa. Esta é a posição estratégica de maior sucesso a partir da qual a pessoa B pode fazer uma apresentação, assumindo que a pessoa A seja a audiência. Simplesmente colocando a cadeira no local ocupado pela pessoa B, você pode aliviar uma atmosfera tensa e aumentar as chances de um resultado positivo.

A Posição Do Canto

A Posição Cooperativa

Quando duas pessoas estão pensando da mesma forma ou ambas trabalhando juntas em uma tarefa, essa posição geralmente ocorre. Muitas pessoas escolhem essa posição como a mais cooperativa ou a adotam intuitivamente quando solicitadas a trabalhar em conjunto com outra pessoa.



A Posição Cooperativa

É uma das melhores posições para apresentar seu caso e aceitá-lo, pois permite um bom contato visual e a oportunidade de espelhamento. O truque é, no entanto, para a pessoa B ser capaz de passar para essa posição sem a pessoa A sentir como se seu território tivesse sido invadido.

Essa também é uma posição bem-sucedida a ser tomada se, em outro cenário, um terceiro for introduzido em uma negociação. Digamos, por exemplo, que um vendedor estava tendo uma segunda entrevista com um cliente e o vendedor apresenta um especialista técnico. A seguinte estratégia funcionará bem:

O especialista técnico está sentado na posição C, em frente ao cliente A. O vendedor fica na posição B2 (Cooperativa) ou B1 (Esquina). Isso permite que o vendedor esteja "do lado do cliente" e

faça perguntas ao técnico em nome do cliente. Essa posição é conhecida como "tomar partido da oposição".



Pessoa

Apresentando Uma Terceira

A Posição Competitiva/Defensiva



Nesse arranjo, os concorrentes se enfrentam, assim como os pistoleiros ocidentais. Sentar-se do outro lado da mesa de uma pessoa pode criar uma atmosfera defensiva e competitiva e pode levar cada uma das partes a se posicionar firmemente em seu ponto de vista, porque a mesa se torna uma barreira sólida entre as duas partes.

Nos cenários de negócios, 56% dos entrevistados viam isso como uma posição competitiva, mas em situações sociais, como um restaurante, 35% viam como conversacional. É a posição de restaurante mais comumente observada na cena do namoro, mas isso ocorre principalmente porque os garçons sentam as pessoas nas mesas dessa maneira.

Ele trabalha com um casal em um restaurante porque permite um bom contato visual enquanto destaca sutilmente as diferenças de gênero por ser 'oposto'. Em um ambiente de trabalho, no entanto, essa posição é adotada por pessoas que estão competindo entre si ou se uma está repreendendo a outra. Também pode ser usado por A para estabelecer um papel superior / subordinado quando usado no território de A.

Por Que Alguns Chefes Não Gostam

Em cenários de negócios, as descobertas são de que as pessoas falam em frases mais curtas da Posição Competitiva / Defensiva, conseguem lembrar menos do que foi dito e têm maior probabilidade de argumentar.

Uma empresa de pesquisa social conduziu um experimento em consultórios médicos que mostrou que a presença ou ausência de uma mesa teve um efeito significativo sobre se um paciente estava à vontade ou não. Apenas 10% dos pacientes ficaram à vontade quando a mesa do médico estava presente e o médico estava sentado atrás dela. Esse número aumentou para 55% quando a mesa estava ausente.

Foi realizado um experimento no qual 250 executivos seniores e mais de 100 gerentes de nível médio/ baixo foram convidados a esboçar o arranjo de móveis que preferiam ter em seus escritórios quando se mudassem para um novo edifício. 76% dos gerentes seniores (185) fizeram um esboço colocando suas mesas entre si e seus subordinados. Apenas 50% dos gerentes inferiores fizeram isso e os gerentes masculinos tinham duas vezes mais chances do que as mulheres de colocar a mesa entre eles e os outros.

A descoberta mais interessante foi como outros membros da equipe perceberam os gerentes que não tinham suas mesas colocadas como uma barreira. Esses gerentes foram descritos por seus funcionários como mais justos, mais preparados para ouvir suas idéias sem críticas e menos propensos a mostrar favoritismo para os outros.

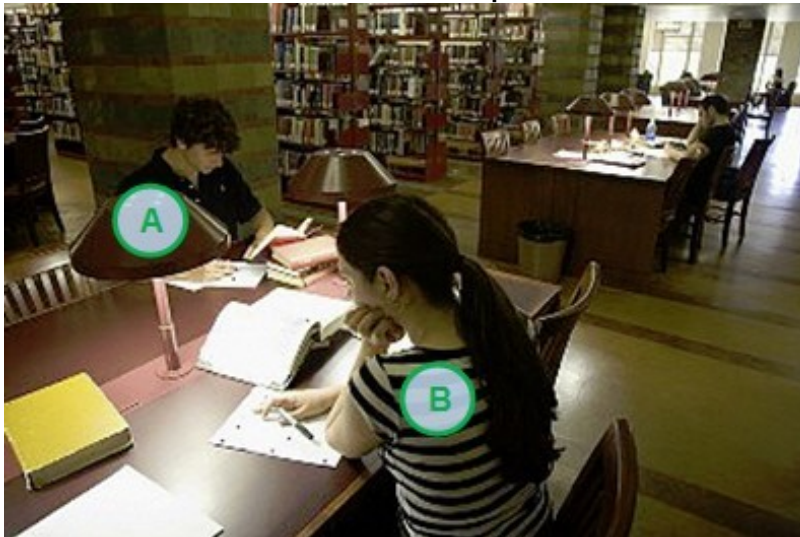
Sentar-Se Diretamente À Frente Dos Outros Pode Criar Energia Negativa

Se B está tentando convencer A, a Posição Competitiva reduz a chance de uma negociação bem-sucedida, a menos que B esteja deliberadamente sentado do lado oposto como parte de uma estratégia pré-planejada. Por exemplo, pode ser que A seja um gerente que precise repreender o empregado B, e a Posição Competitiva possa adicionar peso à repreensão. Por outro lado, se B quer fazer A parecer superior, B pode deliberadamente sentar-se diretamente em frente de A.

Qualquer que seja o negócio em que você esteja, se envolver lidar com pessoas que você influencia no negócio, e seu objetivo sempre deve ser o de ver o ponto de vista da outra pessoa, deixá-lo à vontade e fazê-lo sentir-se bem ao lidar com você; a posição competitiva não leva a esse fim. Será obtida mais cooperação nas posições de canto e de cooperação do que jamais será alcançada na posição competitiva. As conversas são significativamente mais curtas e mais direcionadas na posição competitiva.

A Posição Independente (B4)

Isso é feito pelas pessoas quando elas não querem interagir umas com as outras. Ocorre entre estranhos em lugares como bibliotecas, bancos de parque ou restaurantes e é a posição a que nos referimos quando dizemos que somos 'diametralmente opostos' a uma ideia. Para 40% dos entrevistados, a mensagem transmitida era de falta de interesse e foi lida por alguns como demonstrando indiferença ou hostilidade. Essa posição deve ser evitada onde discussões abertas entre pessoas são seu objetivo.



A Posição Independente Diz Aos Outros Que Você Não Quer Se Envolver

Não É O Que Você Diz, É Onde Você Se Senta

As mesas retangulares criam um relacionamento competitivo ou defensivo entre as pessoas, porque cada pessoa tem espaço igual, fachada igual e arestas separadas. Permite que todos tomem uma "posição" sobre um determinado assunto e permite um contato visual mais direto sobre a mesa. As mesas quadradas são ideais para conversas curtas e diretas ou para criar relacionamentos superiores ou subordinados. A maior parte da cooperação vem da pessoa sentada ao seu lado, e a da direita tende a ser mais cooperativa do que a da esquerda.



Historicamente, é menos provável que a pessoa à direita seja capaz de apunhalá-lo com sucesso com a mão esquerda; portanto, o "braço direito" é mais favorecido e outros subconscientemente atribuem crédito à pessoa à direita por ter mais poder do que a mão à direita. o lado esquerdo. A maior parte da resistência vem da pessoa sentada diretamente em frente à posição de 'pistoleiro' e, quando quatro pessoas estão sentadas, todo mundo tem alguém sentado em frente.

Todos Sentam-Se Nas Posições Competitiva E De Canto Em Uma Mesa Quadrada

Conceito Do Rei Arthur

O rei Arthur usou a Mesa Redonda como uma tentativa de dar a cada um de seus cavaleiros uma quantidade igual de autoridade e status. Uma mesa redonda cria uma atmosfera de informalidade descontraída e é ideal para promover discussões entre pessoas com status igual, pois cada pessoa pode reivindicar a mesma quantidade de território da mesa. O próprio círculo se tornou um símbolo mundial de unidade e força e simplesmente sentar-se em um círculo promove o mesmo efeito. Infelizmente, o rei Arthur não sabia que, se o status de uma pessoa é mais alto do que os outros do grupo, altera completamente a dinâmica do poder do grupo. O rei detinha o maior poder e isso significava que os cavaleiros sentados em cada lado dele recebiam silenciosamente a



próxima quantidade mais alta de poder, o da direita tendo mais do que o da esquerda.

Uma Pessoa De Alto Status Em Uma Mesa Redonda Distorce A Distribuição De Energia

O cavaleiro sentado diretamente em frente ao rei Arthur estava, na verdade, na posição Competitiva/Defensiva e provavelmente era o que causaria mais problemas. Sessenta e oito por cento dos entrevistados viram a pessoa sentada à sua frente em uma mesa

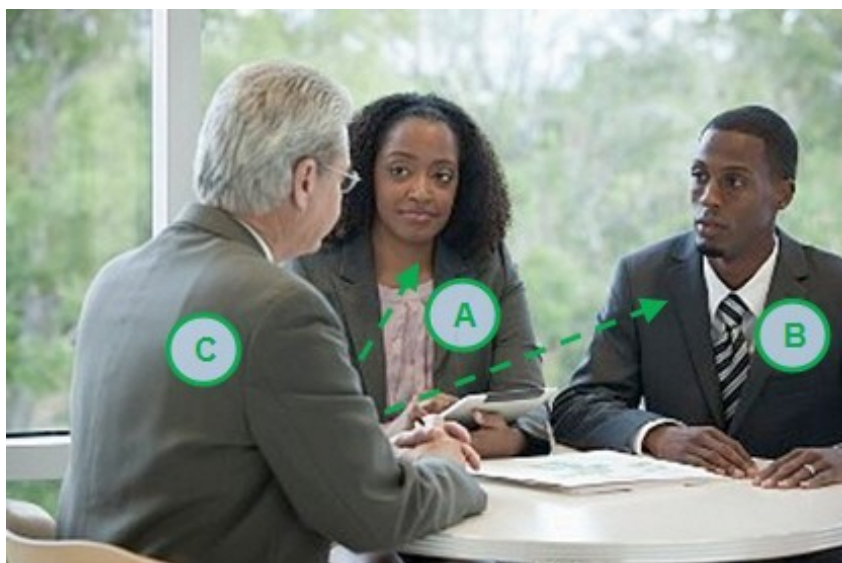
redonda como a mais provável de argumentar ou ser competitiva. Cinquenta e seis por cento também disseram que sentar do lado oposto poderia ser usado para mostrar não envolvimento ou falta de interesse, como em uma biblioteca pública. Ao sentar-se ao lado de outra pessoa, 71% disseram que estavam tendo uma conversa amigável ou cooperando.

Muitos dos executivos de negócios de hoje usam mesas retangulares, quadradas e redondas. A mesa retangular, que geralmente é a mesa de trabalho, é usada para atividades comerciais, breves conversas, repreensões e assim por diante. A mesa redonda, geralmente uma mesa de café com poltronas ou cadeiras baixas, é usada para criar uma atmosfera descontraída informal ou para convencer. Também é freqüentemente encontrado em famílias que praticam a democracia ou não têm um pai dominante. Mesas quadradas pertencem a uma cantina.

Manter Duas Pessoas Envolvidas

Vamos supor que você, pessoa C, converse com as pessoas A e B e que todos estejam sentados em uma posição triangular em uma mesa redonda. Suponha que a pessoa A seja faladora e faça muitas perguntas e que a pessoa B permaneça em silêncio o tempo todo. Quando A faz uma pergunta, como você pode responder a ele e manter uma conversa sem fazer B se sentir excluído? Use esta técnica de inclusão simples, mas eficaz: quando A fizer uma pergunta, olhe para ele quando começar a responder, depois vire a cabeça em direção a B, depois volte para A e depois para B novamente até fazer sua declaração final, olhando finalmente para A novamente ao terminar sua frase.

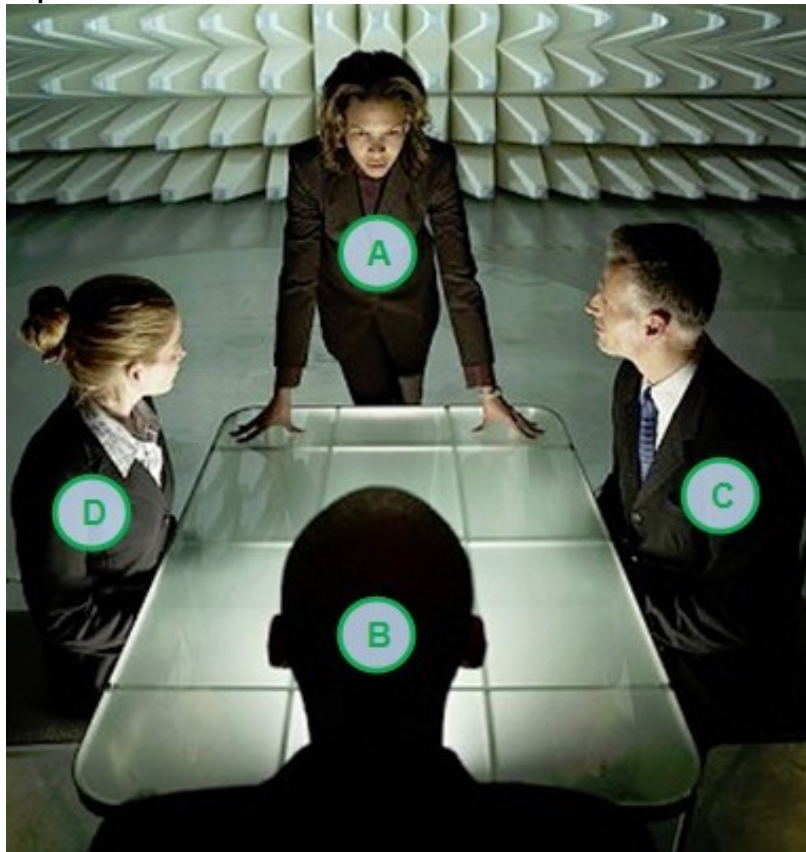
Essa técnica permite que B se envolva na conversa e é particularmente útil se você precisar de B ao seu lado.



Manter As Duas Partes Envolvidas Ao Responder Uma Pergunta

Mesas Retangulares

Em uma mesa retangular, parece ser uma norma transcultural que a posição A sempre tenha exercido maior influência, mesmo quando todas as pessoas na mesa têm status igual. Em uma reunião de pessoas de status igual, a pessoa sentada na posição A terá maior influência, assumindo que não está de costas para a porta.



Posições De Poder Em Uma Mesa Retangular

Se as costas de A estivessem voltadas para a porta, a pessoa sentada em B seria a mais influente e seria uma forte concorrência por A. Uma empresa de pesquisa jurídica montou algumas deliberações experimentais do júri que revelaram que a pessoa sentada na posição de chefe foi escolhida significativamente mais freqüentemente como líder, principalmente se essa pessoa era vista como pertencente a uma classe econômica alta.

Supondo que A estivesse na melhor posição de poder, a pessoa B tem a próxima autoridade, depois D e C. As posições A e B são percebidas como orientadas para a tarefa, enquanto a posição D é vista como ocupada por um líder emocional, geralmente um mulher, preocupada com as relações de grupo e com a participação das pessoas. Essas informações possibilitam influenciar as jogadas de poder nas reuniões, colocando crachás nos assentos, indicando onde você deseja que cada pessoa se sente.

Por Que O Animal De Estimação Do Professor Se Senta À Esquerda

Pesquisadores da Universidade de Oregon determinaram que as pessoas podem reter até três vezes mais informações sobre as coisas que veem no campo visual direito do que no esquerdo. O estudo deles sugere que você provavelmente terá um 'lado melhor' quando estiver apresentando informações a outras pessoas. De acordo com esta pesquisa, seu lado melhor é o seu esquerdo, porque está no campo visual direito da outra pessoa.

Estudos Mostram Que O Lado Esquerdo Do Seu Rosto É O Melhor Para Fazer Uma Apresentação.

O Dr. John Kershner, do Instituto de Estudos da Educação de Ontário, estudou professores e registrou onde eles estavam olhando a cada 30 segundos por 15 minutos. Ele descobriu que os professores quase ignoram os alunos à sua direita. O estudo mostrou que os professores olhavam para a frente 44% das vezes, para a esquerda 39% das vezes e para a direita apenas 17% das vezes.

Ele também descobriu que os alunos que estavam sentados à esquerda tiveram melhor desempenho nos testes ortográficos do que os da direita e os da esquerda foram escolhidos com menos do que os da direita. Outros pesquisadores descobriram que são feitos mais negócios quando um vendedor fica à esquerda do cliente do que à direita. Portanto, quando você envia uma criança para a escola, ensine-a a brincar pelo lado esquerdo do professor, mas, quando elas se tornarem adultos e comparecerem a reuniões.

Jogos De Poder Em Casa

A forma de uma mesa da sala de jantar da família pode dar uma pista da distribuição de energia naquela família, supondo que a sala de jantar possa acomodar uma mesa de qualquer forma e que a forma da mesa tenha sido selecionada após uma reflexão considerável. Famílias 'abertas' vão para mesas redondas, famílias 'fechadas' selecionam mesas quadradas e tipos 'autoritativos' selecionam mesas retangulares.

Da próxima vez que for jantar, tente o experimento: coloque o hóspede mais tímido e introvertido à cabeceira da mesa, mais afastado da porta, de costas para a parede. Você ficará surpreso ao ver como simplesmente colocar uma pessoa em uma posição de assento poderosa os incentiva a começar a conversar com mais frequência e com mais autoridade e como os outros também prestam mais atenção a elas.

Como Fazer Um Grito De Audiência

O Livro das Listas - um volume que lista todos os anos todo tipo de informação sobre o comportamento humano - mostra falar em público como nosso medo número um, com o medo da morte classificando, em média, o número sete. Isso significa que, se você estiver em um funeral, é melhor estar no caixão do que ler o elogio?

Se você for solicitado a abordar uma audiência a qualquer momento, é importante entender como ela recebe e retém informações. Primeiro, nunca diga à platéia que você se sente nervoso ou sobrecarregado - eles começarão a procurar uma linguagem corporal nervosa e certamente a encontrarão. Eles nunca suspeitarão que você esteja nervoso, a menos que você diga a eles.

Segundo, use gestos de confiança enquanto fala, mesmo que esteja se sentindo aterrorizado. Use gestos de campanário, posições de palma abertas e fechadas, polegares protuberantes ocasionais e mantenha os braços abertos. Evite apontar para a platéia, cruzar os braços, tocar o rosto e segurar o atril. Estudos mostram que as pessoas que se sentam na primeira fila aprendem e retêm mais do que outras na platéia.

As Pessoas Que Se Sentam Na Primeira Fila Aprendem Mais, Participam Mais E Estão Mais Entusiasmadas

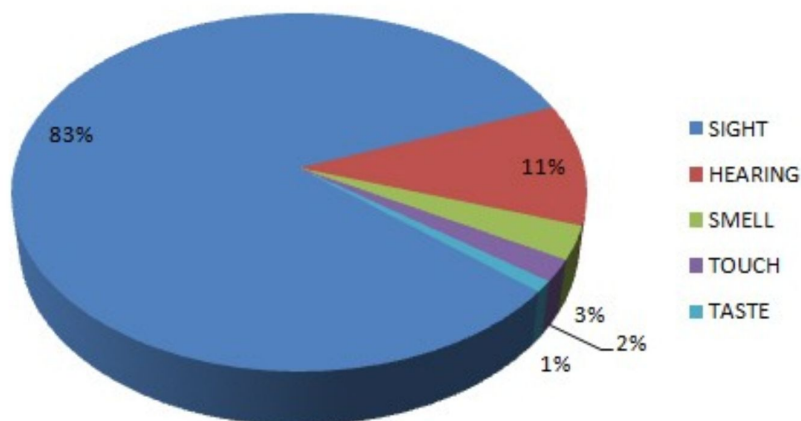
Aqueles nas seções do meio são os próximos mais atentos e fazem mais perguntas, pois a seção do meio é considerada uma área segura, cercada por outras pessoas. As áreas laterais e as costas são as menos responsivas e atenciosas. Quando você fica à esquerda da platéia - o lado direito do palco - suas informações terão um efeito mais forte no hemisfério direito do cérebro do cérebro da platéia, que é o lado emocional da maioria das pessoas.

Ficar à direita da platéia – o lado esquerdo do palco - afeta o hemisfério cerebral esquerdo da platéia. É por isso que o público ri mais e ri mais quando você usa o humor e fica do lado esquerdo do

palco, e eles respondem melhor a apelos e histórias emocionais quando você os entrega do lado direito do palco.

A Zona De Atenção

Usando métricas empregadas pelos pesquisadores Robert Sommer e Adams e Biddle, foi realizado um estudo de audiências para estimar quanta participação foi dada pelos participantes com base em onde eles estavam sentados em uma sala de seminários e quanto eles podiam se lembrar do que o apresentador estava dizendo . Os resultados foram notavelmente semelhantes ao estudo original de Robert Sommer, embora os participantes fossem adultos e os sujeitos de Sommer fossem estudantes. Indivíduos de alto status sentam-se na primeira fila na maioria dos lugares - principalmente no Japão - e participam menos. Consequentemente, os dados do público foram coletados apenas quando os participantes geralmente tinham o mesmo status. O resultado foi o que chamamos de efeito funil.



Retenção De Informações E Participação Das Audiências De Apresentação Com Base Na Escolha De Assento

Para simplificar metaforicamente, imagine sobrepor o gráfico acima no layout da sua sala de aula básica, com a frente da sala no lado direito do gráfico. Existe uma "zona de aprendizado" em forma de funil, que se estende diretamente pelo centro da audiência e pela primeira fila. Aqueles sentados no 'funil' participam mais, interagindo mais com os apresentadores e têm o maior lembrete

sobre o que está sendo discutido. Aqueles que participam menos sentam nas costas ou nos lados, tendem a ser mais negativos ou confrontadores e têm o menor recall. As posições traseiras também permitem a uma pessoa uma maior oportunidade de sonhar acordado, navegar na Internet, dormir ou escapar.

Uma Experiência De Aprendizagem

Sabemos que as pessoas mais entusiasmadas em aprender escolhem sentar-se mais próximo da frente e as menos entusiasmadas sentam-se nas costas ou nas laterais. Um experimento adicional foi realizado para determinar se o Efeito Funil foi o resultado de onde as pessoas escolheram se sentar, com base no interesse delas no tópico, ou se o assento em que uma pessoa se sentou afetou sua participação e retenção.

Cartões de identificação foram colocados nos assentos das pessoas, para que não pudessem assumir suas posições habituais. Pessoas entusiasmadas estavam intencionalmente sentadas nas laterais e na parte de trás da sala e os conhecidos habitantes da fila de trás estavam sentados na frente. Essa estratégia não apenas aumentou a participação e o recall das pessoas normalmente negativas que foram forçadas a sentar na frente, diminuiu a participação e a lembrança das pessoas geralmente positivas que foram relegadas para trás. Isso destaca uma estratégia de ensino clara - se você quiser que alguém realmente entenda a mensagem, coloque-a na primeira fila.

Alguns apresentadores e treinadores abandonaram o conceito de reunião 'estilo de sala de aula' para treinar grupos menores e o substituíram pelo arranjo 'ferradura' ou 'espaço aberto' porque as evidências sugerem que isso produz mais participação e melhor recordação como resultado do aumento dos olhos contato entre todos os participantes e o orador.

Como Tomar Uma Decisão Durante O Jantar

Tendo em mente o que já foi dito sobre territórios humanos e o uso de mesas quadradas, retangulares e redondas, vamos considerar a dinâmica de ir a um restaurante para uma refeição, mas onde seu objetivo é obter uma resposta favorável a uma proposição.

Se você vai fazer negócios durante o jantar, é uma estratégia sábia concluir a maior parte da conversa antes que a comida chegue. Quando todos começam a comer, a conversa pode parar e o álcool entorpece o cérebro. Depois de comer, o estômago retira o sangue do cérebro para ajudar na digestão, dificultando o pensamento das pessoas. Enquanto alguns homens esperam alcançar esses tipos de efeitos com uma mulher em um encontro, isso pode ser desastroso nos negócios. Apresente suas propostas enquanto todos estão mentalmente alertas.

Ninguém Nunca Toma Uma Decisão Com A Boca Cheia

Cem mil anos atrás, o homem ancestral retornaria com sua morte no final de um dia de caça e ele e seu grupo a compartilhariam dentro de uma caverna comunitária. Um incêndio foi aceso na entrada da caverna para afastar os predadores e fornecer calor. Cada homem das cavernas sentou-se de costas contra a parede da caverna para evitar a possibilidade de ser atacado por trás, enquanto estava absorto em comer sua refeição.

Os únicos sons ouvidos foram o ranger e roer dos dentes e o crepitar do fogo. Esse processo antigo de compartilhar alimentos em torno de uma fogueira ao entardecer foi o começo de um evento social que o homem moderno reencena em churrascos, churrascos e jantares. O homem moderno também reage e se comporta a esses eventos da mesma maneira que ele fez mais de cem mil anos atrás.

Agora para o nosso restaurante ou jantar: tomar uma decisão a seu favor é mais fácil quando a outra pessoa está relaxada e suas barreiras defensivas foram reduzidas. Para alcançar esse objetivo,

e tendo em mente o que já foi dito sobre nossos ancestrais, algumas regras simples precisam ser seguidas.

Primeiro, se você estiver jantando em casa ou em um restaurante, deixe a outra pessoa sentada de costas para uma parede ou tela sólida. Pesquisas mostram que a respiração, os batimentos cardíacos, as frequências de ondas cerebrais e a pressão sanguínea aumentam rapidamente quando uma pessoa se senta de costas para um espaço aberto, principalmente onde outras pessoas estão se movimentando.

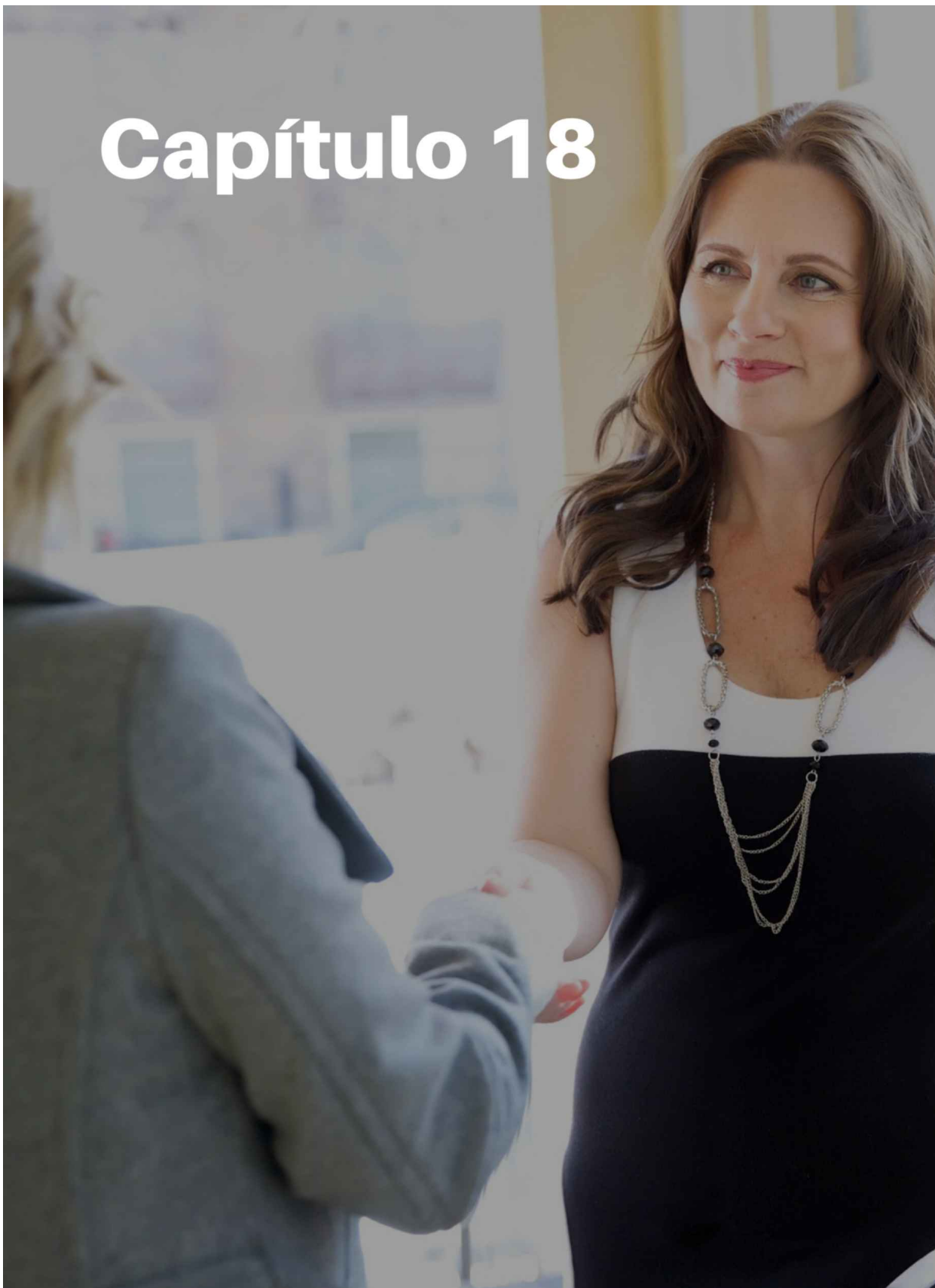
A tensão aumenta ainda mais se as costas da pessoa estiverem voltadas para uma porta aberta ou uma janela ao nível do solo. Portanto, esta é uma boa posição para sentar alguém quando você quer irritar ou agitar. Em seguida, as luzes devem ser esmaecidas e a música de fundo abafada deve ser tocada para relaxar os sentidos. Muitos restaurantes de topo têm uma lareira aberta ou fac-símile perto da entrada do restaurante para recriar os efeitos do fogo que queimava nas antigas festas da caverna. Seria melhor usar uma mesa redonda e ter a outra pessoa '

Os melhores restaurantes usam essas técnicas de relaxamento para extrair grandes quantias de dinheiro das carteiras de seus clientes para comida comum, e os homens as usam há milhares de anos para criar uma atmosfera romântica para suas mulheres. É muito mais fácil obter uma decisão favorável nessas circunstâncias do que em restaurantes com iluminação brilhante, mesas e cadeiras colocadas em áreas abertas e com o bater de pratos, facas e garfos.

Sumário

As posições dos assentos não devem ser acidentais; colocar certas pessoas em posições específicas pode afetar o resultado de uma reunião. Na próxima vez que for a uma reunião com alguém, pergunte-se: quem é a pessoa que você mais deseja influenciar e qual a melhor posição para se sentar para conseguir isso? Quem é provável que queira argumentar ou se opor? Se não houver um líder designado, quem reivindicou uma posição de assento para se dar mais poder? Se você deseja controlar, onde deve se sentar? As respostas a essas perguntas não apenas fornecerão uma vantagem poderosa, como também impedirão que outras pessoas tentem dominar ou controlar a reunião.

Capítulo 18





CAPÍTULO 18- POLÍTICA E ENTREVISTA DO ESCRITÓRIO

Rex sabia que o executivo que o entrevistou percebeu sua vibração positiva ... ainda, algo estava errado na linguagem

corporal do executivo. Rex realmente precisava desta entrevista para dar certo.

A maioria das entrevistas de emprego não é produtiva porque os estudos mostram uma forte correlação entre o quanto o entrevistador gosta do entrevistado e se ele consegue ou não o emprego. No final, a maioria das informações factuais que vêm do currículo - as coisas reais sobre o candidato que é um bom indicador de desempenho - são esquecidas. O que é lembrado é a impressão que o candidato causou no entrevistador.

O professor Frank Bernieri, da Universidade de Toledo, analisou o desempenho de candidatos a emprego de várias idades e origens durante entrevistas de 20 minutos em que os entrevistadores foram solicitados a avaliar cada candidato em atributos como ambição, inteligência e competência. Em seguida, um grupo de observadores foi solicitado a assistir a vídeos dos primeiros 15 segundos de cada entrevista. Os resultados mostraram que as primeiras impressões dos observadores em 15 segundos quase se assemelharam às impressões dos entrevistadores. Este estudo nos fornece mais evidências convincentes de que você definitivamente não tem uma segunda chance de causar uma primeira impressão e que sua abordagem, aperto de mão e linguagem corporal geral são os principais fatores para decidir o resultado.

Por Que James Bond Sempre Parecia Calmo E Centrado

A pesquisa no campo da lingüística mostrou uma relação direta entre a quantidade de status, poder ou prestígio que uma pessoa comanda e seu intervalo de vocabulário. Quanto mais alta a escada social ou de gerenciamento de uma pessoa, melhor ela poderá se comunicar em palavras e frases. A pesquisa da linguagem corporal revelou uma correlação entre o domínio da palavra falada e o número de gestos que uma pessoa usa para comunicar sua mensagem.

A pessoa no topo da escala de status pode usar seu leque de vocabulário para comunicar seu significado, enquanto a pessoa com menos status e menos instruída, menos instruída, confiará mais em gestos do que em palavras para comunicar sua mensagem. Ele não tem as palavras, então substitui gestos por palavras. Como regra geral, quanto mais alta a pessoa estiver na escala socioeconômica,

James Bond, agente 007 do Serviço Secreto de Sua Majestade, usou esses princípios com grande efeito, com um mínimo de gestos corporais, principalmente quando estava sob pressão. Ao ser intimidado pelos caras durões, ele permaneceu relativamente imóvel e falou em frases curtas e monótonas.

Pessoas de alto status sempre 'mantêm a calma', o que significa revelar o mínimo de emoções possível. Atores como Jim Carrey são o oposto - eles costumam desempenhar papéis altamente animados, enfatizando a falta de poder; e geralmente interpreta homens impotentes e intimidados.

Diretrizes Para Fazer Ótimas Primeiras Impressões

Os candidatos a emprego que não recebem uma ligação depois de uma entrevista geralmente se perguntam onde eles deram errado. A pesquisa mostra que um fator tem um impacto maior que o esperado no resultado - a capacidade do candidato a emprego, nos primeiros minutos de uma reunião, de provocar uma forma indescritível de química interpessoal chamada rapport.

Como você cria uma conexão rápida com um estranho? Barmen, funcionários de varejo, comediantes de pé e investigadores policiais fazem isso rotineiramente, e os pesquisadores estudam suas técnicas. Suas habilidades podem ser úteis em uma entrevista de emprego.

Na frente verbal, faça a avaliação: O gerente de contratação está aberto a conversas pequenas e, se isso parece ser verdade, inicie a conversa com uma nota positiva. Os funcionários do setor de varejo e serviços que apresentam um bom desempenho tendem a prestar muita atenção aos clientes e envolvê-los em conversas agradáveis e otimistas, mostra a pesquisa. Procure interesses comuns ou experiências compartilhadas para se divertir. Exemplos simples; faça perguntas amigáveis sobre seus esportes favoritos, se as fotos da família estiverem em uma mesa, pergunte sobre a família, pergunte como foi o trajeto ou elogie o entrevistador por escolher relógios, jóias ou roupas.

Lembre-se de que outras pessoas formam até 90% de suas opiniões sobre você nos primeiros quatro minutos. Pesquisas indicam repetidamente que a grande maioria do impacto que você causará é por meio de sua apresentação não verbal.

Vivemos em um mundo casual crescente, que está afetando nossas interações pessoais no que é tradicionalmente formalizado. Dito isto, aqui estão as diretrizes para acertar em uma entrevista:

1. Na Área De Recepção

Remova qualquer casaco e deixe-o com uma recepcionista, se possível. Evite entrar em um escritório com os braços cheios, distraindo sua apresentação. Sempre fique em uma área de recepção, nunca se sente. Os recepcionistas insistirão em que você "se sente", porque, quando o faz, está fora de vista e eles não precisam mais lidar com você. Levante-se e balance lentamente seus pés, o que parece confiante e sob controle. Essa linguagem corporal é um lembrete constante para uma recepcionista de que você ainda está esperando.

2. Entrada No Escritório

Sua entrada diz aos outros como você espera ser tratado. Quando a recepcionista lhe der a permissão para entrar, entre sem hesitar. Não fique na porta, isso sugere dúvida ou cautela. Ao passar pela porta do escritório da pessoa, mantenha a mesma velocidade. Pessoas que não têm confiança geralmente mudam de ritmo nesse contexto, talvez entrando na sala com uma ligeira hesitação.

3. A Abordagem

Mesmo que a pessoa esteja em seu telefone fixo ou celular ou embaralhe algo em sua mesa, entre diretamente e com confiança com um movimento suave. Coloque qualquer laptop, celular, pasta ou qualquer outra coisa em suas mãos, aperte a mão da pessoa e sente-se imediatamente. Deixe a outra pessoa ver que você está acostumado a entrar com confiança nos escritórios e que não espera ficar esperando. As pessoas que andam devagar transmitem que têm muito tempo em suas mãos ou não estão interessadas no que estão fazendo. Pessoas influentes e aqueles que querem chamar a atenção andam em um ritmo médio com passos de comprimento médio.

4. O Aperto De Mão

Mantenha a palma da mão reta e retorne a pressão que receber. Deixe a outra pessoa decidir quando terminar o aperto de mão. Conforme a circunstância permitir, vá para a esquerda de uma mesa retangular à medida que você se aproxima para aumentar as chances de aperto de mão entre iguais para os destros. Evite apertos de mão diretamente sobre uma mesa. Use o nome de uma pessoa duas vezes nos primeiros 15 segundos e nunca fale por mais de 30 segundos por vez.

5. Quando Você Se Senta

Se você precisar se sentar em uma cadeira baixa, de frente para a outra pessoa, afaste-a 45 graus da pessoa para evitar ficar presa na posição de "repreensão". Se você não puder inclinar a cadeira, incline seu corpo.

6. Assentos No Escritório

Se você for convidado a sentar-se em uma área informal do escritório da pessoa, como em uma mesa de reunião informal, isso é um sinal positivo, porque uma grande maioria das rejeições de negócios é feita de trás de uma mesa. Evite sentar em um sofá baixo que afunda tanto que faz com que você pareça fisicamente irrelevante - se necessário, sente-se na borda para poder controlar sua linguagem corporal e gestos, e incline seu corpo a 45 graus da pessoa.

7. Seus Gestos

As pessoas que são calmas e controlam suas emoções usam movimentos claros, descomplicados e deliberados. Indivíduos de alto status usam menos gestos do que indivíduos de baixo status.

Esse é um antigo truque de negociação - as pessoas com poder não precisam se mexer muito. Espelhe os gestos e expressões da outra pessoa, conforme parecer apropriado.

8. Distância Pessoal

Respeite o espaço da outra pessoa, que será maior nos minutos iniciais da reunião. Se você se aproximar muito cedo, a pessoa pode responder sentando-se, inclinando-se ou usando gestos repetitivos. Como regra básica, você pode se aproximar de pessoas conhecidas, mas deve estar mais distante daquelas que acabou de conhecer.

Os homens geralmente se aproximam das mulheres com quem trabalham, enquanto as mulheres geralmente se afastam ainda mais quando trabalham com homens. Trabalhe mais perto das pessoas de idade semelhante e volte mais longe das pessoas significativamente mais velhas ou mais jovens.

9. Sua Saída

Arrume seus pertences com calma e deliberadamente, sem pressa, agite as mãos, se possível, vire e saia. Se a porta foi fechada quando você entrou, feche-a atrás de você quando sair. As pessoas sempre o observam por trás quando você o deixa; se você é homem, certifique-se de ter passado a parte de trás dos sapatos. Esta é uma área que muitos homens negligenciam e as mulheres são críticas a isso.



Quando uma mulher decide sair, ela aponta o pé em direção à porta e começa a ajustar a parte de trás de suas roupas e cabelos, para que ela tenha uma boa impressão de retrovisor ao sair. Como mencionado anteriormente, as câmeras ocultas mostram que, se você é mulher, outras pessoas estudam sua retaguarda quando você parte - quer você goste ou não. Quando você chegar à porta, vire-se devagar e sorria. É muito melhor que eles lembrem o seu rosto sorridente do que o seu traseiro.

NINGUÉM Quer Se Sentir Nu, Sem Controle Em Uma Entrevista Para O Trabalho Que Deseja, Não É?

Quando Alguém O Mantém Esperando

Se alguém o deixa esperando por mais de 20 minutos, isso mostra que eles estão desorganizados ou que pode ser uma forma de jogo de poder. Manter alguém esperando é uma maneira eficaz de reduzir seu status e melhorar o status da pessoa que os está fazendo esperar. Esse mesmo efeito pode ser observado quando as pessoas estão esperando na fila de um restaurante ou cinema - todos supõem que a espera valerá a pena; caso contrário, por que todos estaríamos esperando?

Sempre tenha um telefone celular, laptop ou documentos de trabalho visíveis para fazer o melhor uso possível do seu tempo e demonstrar que você também é um profissional ocupado. Quando a pessoa que o deixou esperando sair para encontrá-lo, levante a cabeça lentamente do trabalho e cumprimente-a; depois faça as malas com tranquilidade e confiança. A mensagem clara que você está enviando é que você é uma pessoa ocupada que não deve ser incomodada por sua desorganização.

Se a outra pessoa atender uma ligação durante a reunião ou se uma terceira pessoa entrar e começar o que parece ser uma conversa longa, retire o celular e envolva-se no que parece ser uma atividade relacionada ao trabalho ... sem incomodar a outra pessoa (s) Isso lhes dá privacidade e demonstra que você não perde seu tempo.

Finja Até Você Conseguir?

Se você conversar com seu colega usando gestos que sinalizam abertura, isso significa que você pode contar grandes histórias sobre o que pode realizar e se safar? Bem ... não necessariamente, porque se você usa posições abertas quando sabe que está mentindo, é provável que suas mãos suem, suas bochechas podem tremer e suas pupilas se contraem.

Os mentirosos mais competentes são aqueles que podem assumir seu papel de ator e agir como se realmente acreditassem na mentira. Um ator profissional que pode fazer isso melhor do que qualquer outra pessoa recebe um Oscar. Embora não estejamos sugerindo que você conte mentiras, há evidências poderosas de que, se você praticar as habilidades positivas que mencionamos ao longo deste guia, elas se tornarão uma segunda natureza para você e o servirão pelo resto da vida. Os cientistas provaram o conceito de 'fingir até você fazer' usando testes em pássaros. Em muitas espécies de aves, quanto mais dominante for um pássaro, mais escura sua plumagem será.

Pássaros de cores mais escuras são os primeiros da fila para alimentos e parceiros. Os pesquisadores pegaram um número de pássaros mais leves e mais fracos e pintaram sua plumagem no escuro para que esses pássaros estivessem "mentindo" para os outros pássaros que eram dominantes. Mas o resultado foi que os pássaros 'mentirosos' foram atacados pelos pássaros dominantes reais porque os 'mentirosos' ainda exibiam uma linguagem corporal fraca e submissa. Nos próximos testes, os pássaros mais fracos, machos e fêmeas, foram não apenas tingidos, mas também injetados com hormônios testosterona, para fazê-los agir dominante.

Desta vez, os 'mentirosos' tiveram sucesso quando começaram a agir de maneira confiante e superior, que enganou completamente os verdadeiros pássaros dominantes. Isso demonstra que você precisa assumir um papel crível em uma

entrevista e praticar mentalmente antecipadamente como se comportará se quiser que outros o levem a sério.

Táticas Simples Para Melhorar Seu Jogo

1. Levante-Se Para Reuniões

Realize reuniões de tomada de decisão de curto prazo em pé. Estudos mostram que as conversas em pé são significativamente mais curtas do que as que estão sentadas, e a pessoa que conduz uma reunião permanente é percebida como tendo um status mais alto do que as que estão sentadas. Permanecer sempre que outras pessoas entram no seu espaço de trabalho também economiza bastante tempo. As decisões permanentes são rápidas e objetivas, e outras tendem a se envolver menos em conversas improdutivas.

2. Sente Os Competidores De Costas Para A Porta

A pesquisa revela que, quando nossas costas estão voltadas para um espaço aberto, ficamos mais estressados à medida que nosso corpo se prepara em um sentido evolutivo para um possível ataque por trás. Esta é uma excelente posição para colocar seus oponentes.

3. Mantenha Seus Dedos Juntos

As pessoas que mantêm os dedos fechados quando conversam com as mãos e mantêm as mãos abaixo do nível do queixo, exigem mais atenção. Usar os dedos abertos ou manter as mãos acima do queixo é percebido como menos poderoso.

4. Mantenha Os Cotovelos Afastados

Quando você se senta em uma cadeira, mantenha os cotovelos afastados ou nos braços da cadeira. Indivíduos mais submissos mantêm os cotovelos para se proteger e são percebidos como mais tímidos.

5. Use Palavras Poderosas

Um estudo da Universidade da Califórnia mostrou que palavras mais persuasivas na linguagem falada são: descoberta, garantia, amor, comprovada, resultados, economia, facilidade, saúde,

dinheiro, novo, segurança e você. Pratique usando essas palavras interpessoalmente, o que deve gerar melhores resultados em todos os aspectos de sua vida.

6. Leve Uma Pasta Fina

Uma pasta fina, laptop ou tablet é normalmente transportada por pessoas importantes preocupadas com o resultado final. As malas maiores e totalmente empacotadas são percebidas como sendo executadas por quem realiza o trabalho detalhado que, embora importante, pode ter menos consequências do que o de um executivo.

Sumário

Antes de ir a uma entrevista ou reunião importante, se acalme e pratique mentalmente fazendo essas coisas bem. Quando você previsualiza essas ações, elas virão facilmente quando chegar a hora, com outras pessoas reagindo de acordo.

Política De Poder De Escritório

Você já foi a uma entrevista de emprego e sentiu-se oprimido ou desamparado quando se sentou na cadeira do visitante? Onde o entrevistador parecia tão grande e avassalador e você se sentiu pequeno e insignificante? É provável que o entrevistador tenha arrumado as mobílias de seu escritório para aumentar seu próprio status e poder e, ao fazê-lo, diminuir o seu. Certas estratégias usando cadeiras e arranjos de assentos podem criar essa atmosfera em um escritório.

Existem três fatores para elevar o status e o poder percebidos usando cadeiras: o tamanho da cadeira e seus acessórios, a altura da cadeira do chão e a localização da cadeira em relação à outra pessoa.

1. Tamanho e acessórios da cadeira

A altura do encosto da cadeira aumenta ou diminui o status de uma pessoa. Quanto mais alta a parte de trás da cadeira, maior o poder e o status da pessoa sentada nela. Reis e outros em posições públicas de alto poder podem ter as costas do trono ou as cadeiras oficiais estendidas verticalmente para tornar seu status muito explícito e óbvio para todos os outros.

Comparativamente, muitos executivos seniores têm cadeiras de couro com encosto alto, enquanto as cadeiras de visitantes em seus escritórios têm encosto baixo.

As cadeiras giratórias têm mais poder e status do que as cadeiras fixas, permitindo ao usuário a liberdade de movimento quando ele é colocado sob pressão. As cadeiras fixas permitem pouco ou nenhum movimento e essa falta de movimento é compensada pelo uso de gestos corporais por parte da babá que revelam suas atitudes e sentimentos. Cadeiras com braços, as que se reclinam e as que têm rodas têm mais potência.

2. Altura da cadeira

Percebe-se que o status foi ganho se sua cadeira for ajustada mais acima do chão do que a de outra pessoa. Os executivos são conhecidos por sentar em cadeiras com encosto alto, ajustados para a altura máxima, enquanto os visitantes se sentam em frente a um sofá ou cadeira baixa, criando a percepção de menor status de potência.

3. Localização da Cadeira

A maior parte do poder é exercida sobre os visitantes do escritório quando suas cadeiras são colocadas diretamente opostas em uma posição competitiva. Uma jogada de poder é colocar a cadeira do visitante o mais longe possível da mesa do executivo em uma zona que seria definida como território público, reduzindo o status do visitante.

Como Alternar Territórios De Tabela

Quando duas pessoas se sentam diretamente em frente à mesa, inconscientemente a dividem em dois territórios iguais. Cada um reivindica metade do seu território e rejeita o outro que o invade. Entretanto, haverá ocasiões em que pode ser difícil ou inapropriado assumir a posição de canto para apresentar seu caso. Vamos supor que você tenha uma amostra ou cotação exibida em um laptop para apresentar a outra pessoa sentada atrás de uma mesa retangular e seu objetivo é chegar à melhor posição para a apresentação. Primeiro, coloque o artigo ou laptop sobre a mesa e ele se inclinará para frente e o olhará, levará-o para o lado dele ou empurrará de volta para o seu território.



Laptop Colocado Na Linha Territorial



Se ele se inclinar para frente para olhá-lo, mas não o puxa ou pega, você é obrigado a fazer sua apresentação de onde está sentado, porque ele não o quer do lado dele da mesa. Se isso acontecer, incline seu corpo a 45 graus em relação a ele para apresentar seu caso, que é uma posição menos competitiva e mais suave. No entanto, se ele o levar a seu lado, isso lhe dará a oportunidade de pedir permissão para entrar em seu território e assumir a posição de canto ou de cooperação.

Acordo Não Verbal Para Entrar Em Seu Espaço Pessoal Para Uma Apresentação

Se, no entanto, ele empurrar de volta para você, fique do seu lado. Nunca invadir o território da outra pessoa, a menos que você tenha permissão verbal ou não verbal para fazê-lo, ou você as impedirá.

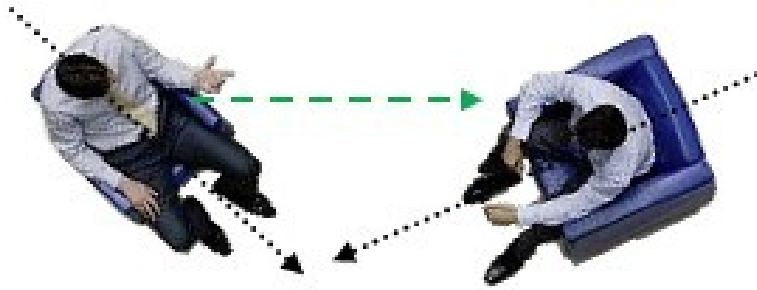
Apontar Sentado Do Corpo

Tome a seguinte situação: você é um supervisor e está prestes a aconselhar um subordinado cujo desempenho no trabalho não corresponde às expectativas. Você sente que precisará usar perguntas diretas que exijam respostas diretas e isso pode colocar o subordinado sob pressão. Às vezes, você também precisará mostrar a compaixão subordinada e, de tempos em tempos, que concorda com seus pensamentos ou ações.

Deixando de lado as técnicas de entrevista e questionamento para essas ilustrações, considere os seguintes pontos: (1) A sessão de aconselhamento será em seu escritório; (2) O subordinado estará sentado em uma cadeira com pernas fixas e sem braços, uma que o faça usar gestos e posturas corporais que lhe darão uma compreensão de suas atitudes; e (3) Você estará sentado em uma cadeira giratória com braços, permitindo eliminar alguns de seus próprios gestos e permitindo que você se mova.

Existem três posições principais de ângulo que você pode usar. Assim como na posição triangular em pé, sentar-se a 45 graus dá uma atitude informal e descontraída à reunião e é uma boa posição de abertura para uma sessão de aconselhamento.





Abrir Uma Sessão Usando Um Ângulo De 45 Graus Mantém As Coisas Relaxadas



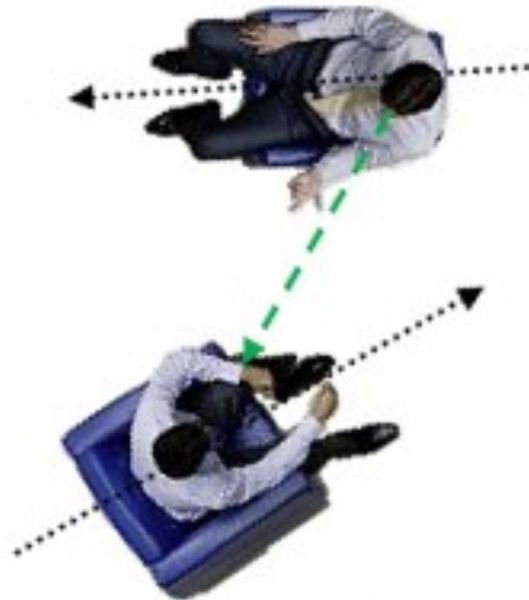
Você pode mostrar concordância não verbal com o subordinado dessa posição, espelhando seus movimentos e gestos. Como na posição aberta, seus corpos apontam para um terceiro ponto para formar um triângulo, que pode mostrar concordância.

Ao virar a cadeira para apontar seu corpo diretamente para alguém, você não diz verbalmente que deseja respostas diretas para suas perguntas diretas.



O Apontamento Direto Do Corpo Mantém As Coisas Sérias

Quando você posiciona seu corpo a 45 graus da outra pessoa, diminui a pressão da entrevista. Essa é uma excelente posição para fazer perguntas delicadas ou embaraçosas, incentivando respostas mais abertas às suas perguntas sem que elas se sintam pressionadas.



A Posição Correta De 45 Graus

Como Reorganizar Um Escritório

Agora você deve descobrir como organizar um escritório para ter tanto poder, influência ou controle quanto desejar ou torná-lo tão descontraído, amigável e informal quanto desejar. Aqui está agora um estudo de caso que mostra como o escritório de alguém foi hipoteticamente reorganizado para ajudar a resolver alguns de seus problemas pessoais de relacionamento gerente / funcionário.

Aaron trabalhou para uma grande empresa de serviços financeiros. Ele foi promovido a um cargo de gerente e assumiu um cargo. Depois de alguns meses no cargo, Aaron descobriu que os outros funcionários não gostavam de lidar com ele e que seu relacionamento com eles era tenso, principalmente quando estavam em seu escritório. Ele achava difícil fazê-los seguir suas instruções e tinha ouvido falar que estavam falando sobre ele pelas costas. Observações do dilema de Aaron sugeriram que as falhas na comunicação estavam no pior momento quando os funcionários estavam em seu escritório.

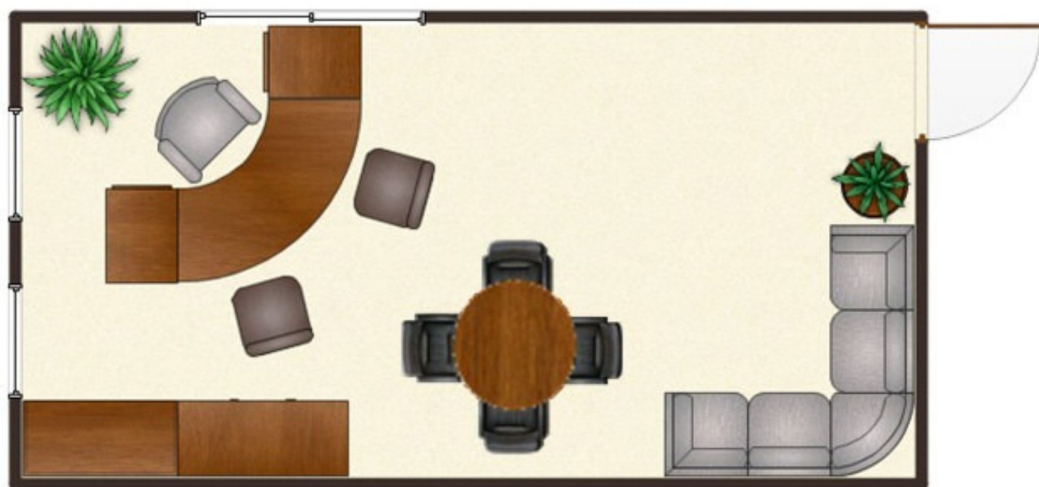
Vamos nos concentrar nos aspectos não verbais do problema e não nos talentos intrínsecos de Aaron. Aqui está uma avaliação da configuração do escritório de Aaron:

1. A cadeira do visitante foi colocada na posição competitiva em relação a Aaron.
2. A mesa de Aaron tinha uma frente sólida que escondia sua parte inferior do corpo e impedia que os subordinados observassem seus gestos inferiores para avaliar como ele se sentia.
3. Aaron costumava usar a linguagem corporal orientada para o poder sempre que um subordinado estava em seu escritório.
4. Aaron tinha uma cadeira giratória com encosto alto, braços e rodas. A cadeira do visitante era uma cadeira baixa de encosto simples, com pernas fixas e sem braços. O encosto da cadeira estava orientado para a porta aberta - os agentes de inteligência sabem instintivamente que essa é uma orientação de baixa potência, repleta de perigos.
5. As paredes do escritório eram sólidas, exceto por algumas janelas e uma divisória de vidro transparente. Aaron instintivamente colocou sua mesa em um canto com as costas contra a parede, enviando sinais sutis sobre acessibilidade reduzida através de uma maior distância física entre ele e seus subordinados.



Layout Inicial Do Escritório De Aaron

Do ponto de vista não-verbal e fácil de usar, seu escritório poderia usar melhorias. Parecia hostil para quem entrava. Os seguintes rearranjos foram feitos para ajudar a incentivar o estilo de gerenciamento de Aaron a se tornar mais amigável:



1. A mesa de Aaron foi colocada em frente a uma divisória de vidro e janelas, fazendo seu escritório parecer maior e permitindo que ele ficasse visível antes dos visitantes entrarem em seu escritório.
2. Sua mesa foi substituída por uma com um grande canto arredondado, onde dois podiam sentar-se confortavelmente em posições não competitivas.
3. Uma mesa redonda com cadeiras giratórias foi colocada perto do meio do escritório, onde um pequeno grupo de pessoas poderia se sentar para reuniões informais em posições não competitivas.

Um layout de escritório revisado que incorpora vários elementos para reduzir a sensação de distância e hierarquia emocional.

4. Um sofá seccional foi colocado no canto do escritório para promover ainda mais o trabalho em equipe e criar uma atmosfera mais amigável.
5. Plantas verdes foram adicionadas em alguns pontos do escritório para diminuir qualquer sensação austera na sala.
6. Aaron praticava sentado em posições abertas, conscientemente usando as mãos sempre que falava com outras pessoas.



No layout revisado do escritório, um elemento importante foi a adição de uma mesa redonda, criando um maior senso de igualdade interpessoal.

Os resultados? Melhorou significativamente as relações entre gerente / equipe e algumas equipes começaram a descrever Aaron como 'descontraído' e como uma pessoa descontraída para trabalhar.

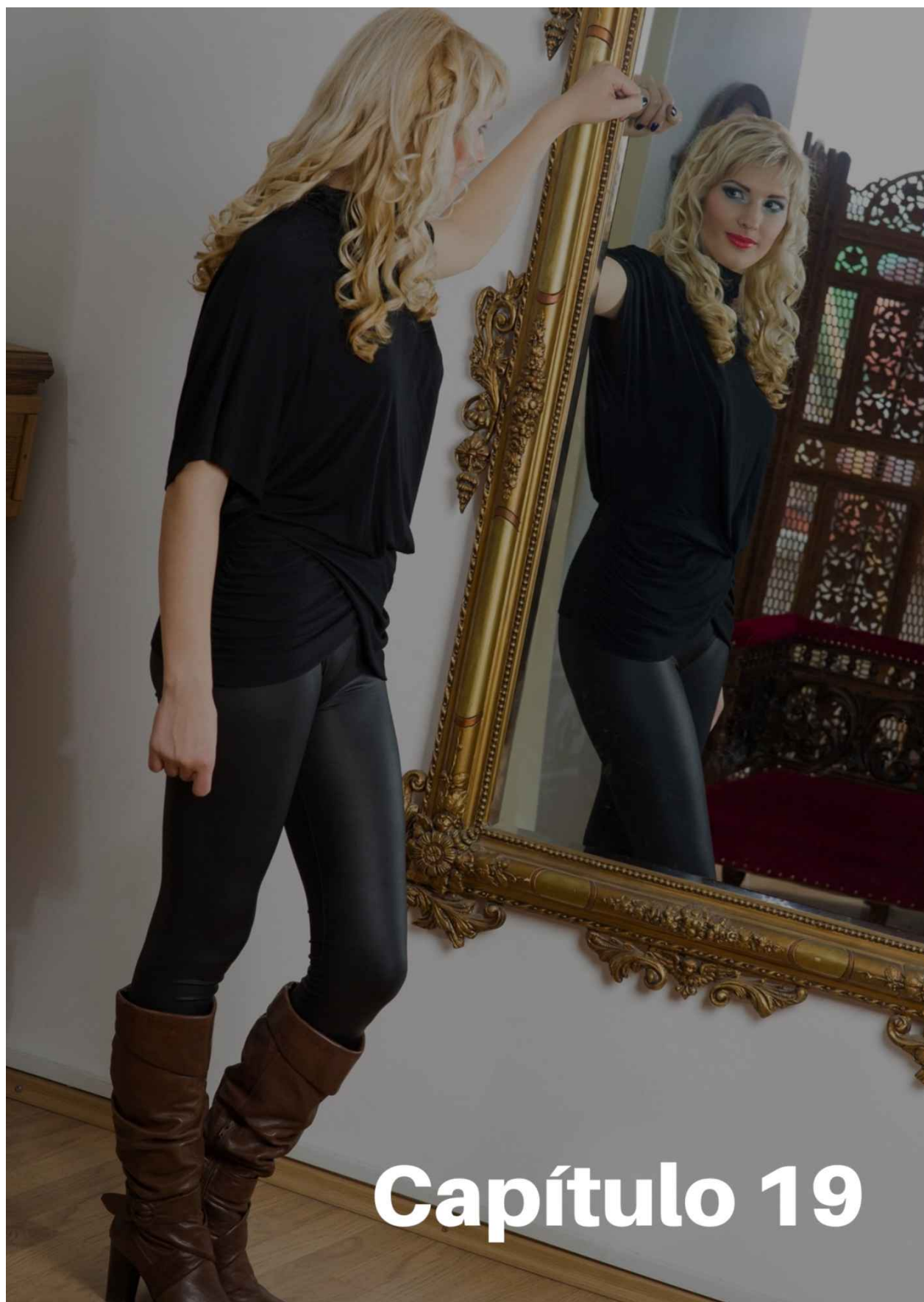
Tudo o que é necessário para elevar seu status e aumentar seu poder e eficácia com os outros é um pouco de reflexão dada à ginástica não verbal em seu escritório ou em sua casa. Infelizmente, a maioria dos escritórios executivos é organizada como a Aaron foi inicialmente estabelecida, porque os escritórios são projetados por designers, e não por aqueles que entendem a

interação entre as pessoas. Raramente são considerados os sinais não verbais negativos que podem ser comunicados sem querer a outras pessoas.

Estude o seu próprio layout de local de trabalho e use as informações anteriores para fazer as mudanças positivas necessárias.

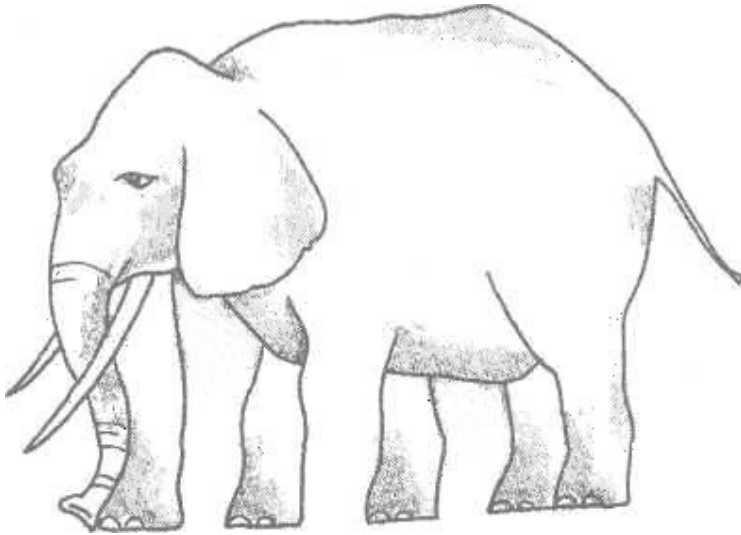
Sumário

O problema das peças de poder e da política do escritório é que você pode antecipá-las e até planejar seu próprio com antecedência. Rex, como observado anteriormente, não teve a sensibilidade de entender que, embora aceitável em algumas empresas com culturas conservadoras, os suspensórios não são uma declaração de moda, nem os laços são incompatíveis com um terno de negócio. As más escolhas em trajes para uma reunião tão crítica podem ser refletidas, um executivo entrevistador pode pensar, em um julgamento menos do que agudo em outros assuntos importantes de negócios com associados e clientes.



Capítulo 19

CAPÍTULO 19 - AVALIE-SE



Quando você olhar rapidamente para esta imagem, verá um elefante. É somente quando você examina de perto que você vê que as coisas não são o que parecem ser. Quando a maioria das pessoas olha para os outros, elas a veem, mas sentem falta de revelar detalhes óbvios quando apontados. E assim é com a linguagem corporal. A comunicação através da linguagem corporal vem ocorrendo há mais de um milhão de anos, mas só foi estudada cientificamente até o fim do século XX. A linguagem corporal está finalmente sendo "descoberta" por pessoas em todo o mundo e agora faz parte da educação formal e do treinamento em negócios em todos os lugares.

Esta seção final é dedicada a uma mistura de cenários simples que lhe dará a oportunidade de revisar até que ponto você pode ler os sinais do corpo. Você deve achar que sua percepção melhorou acentuadamente. Lembre-se de que, enquanto analisamos gestos congelados aqui, tudo precisa ser lido em grupos de gestos, em contexto e com permissões para diferenças culturais.

Como Você Pode Ler Nas Entrelinhas?



1.

O Que São Três Sinais?

Respostas

Este é um bom exemplo de um cluster de abertura. As palmas das mãos estão totalmente expostas na posição submissa e os dedos estão abertos para dar mais impacto ao gesto e sinalizar não agressividade. Todo o seu corpo está aberto, mostrando que nada está sendo oculto. Este homem está comunicando uma atitude aberta e não ameaçadora.

2. Quais São Os Quatro Sinais?



Respostas

Este é um cluster de fraude clássico. Enquanto o presidente Bush esfrega os olhos em uma conferência de imprensa, ele desvia o olhar e as duas sobrancelhas são levantadas para a posição de descrença. Sua cabeça está virada e ligeiramente para baixo, mostrando uma atitude negativa.

3. O Que São Quatro Sinais?



Respostas

Essa mulher desaprova a pessoa para quem está olhando. Ela não virou o corpo para ele, mas está olhando de soslaio com a cabeça levemente abaixada (desaprovação), sobrancelhas

levemente abaixadas (raiva), um gesto de cruzar o braço (defensivo) e os cantos da boca abaixados. .

4. O Que São Três Sinais?



Respostas

Domínio, superioridade e territorialidade são evidentes aqui. A Catapulta mostra uma atitude superior de "sabe tudo" e o pé na

mesa mostra uma reivindicação territorial. Ele também está sentado na posição defensiva / competitiva.

5. O Que São Três Sinais?



Respostas

O gesto com as mãos nos quadris é usado pela criança para parecer maior e mais ameaçadora. A cabeça está inclinada para baixo, com os olhos olhando para cima, com um olhar forte, com as pálpebras estreitas, o que os animais costumam fazer pouco antes de atacar.

6. O Que São Doze Sinais?



Respostas

Para um observador externo, essas três pessoas de negócios podem estar tentando lidar com um novo problema ou desafio.

Vamos primeiro avaliar a mulher no centro da foto voltada para a frente. Assumiremos que a reunião está sendo realizada em seu escritório, dada sua proximidade com a mesa do escritório e sua posição voltada para fora. Um pé plantado para a frente mostra assertividade, consistente com o fato de ela ter controle. Seus olhos olham para cima, tipicamente um sinal de visualização no olho da mente, seja de experiências passadas ou imaginando uma nova realidade, dependendo de estar olhando para a direita ou a esquerda, respectivamente. A palma de uma mão está voltada para cima, acolhedora e aberta para as outras. Nesse caso, ela pode estar transmitindo possibilidades de ação ou tentando extrair idéias dos outros.

A mulher à esquerda da foto também tem o pé à frente, indicando assertividade. Além de ter as mãos nos quadris, isso sugere uma confiança inata. Sua cabeça também está inclinada para cima, sinalizando contemplação.

O homem à direita coçando a cabeça indica que sente uma dúvida ou incerteza sobre qual desafio ou problema está à mão. Ele pode estar pensando em abordagens alternativas. Seus pés, no entanto, são plantados uniformemente e ele tem uma mão no quadril, o que significa que ele tem um estado de espírito positivo sobre o resultado.

7. O Que São Quatorze Sinais?



Respostas

A postura desse cara revela confiança casual. Ele assume a propriedade do espaço através de uma mão colocada na parede enquanto a outra mão é colocada no quadril em uma demonstração clara de assertividade masculina. O corpo dele está mais diretamente apontado para a mulher do lado direito, sugerindo que ela é o principal interesse dele naquele momento. O cruzamento em pé de uma perna com o dedo tocando o chão é um sinal adicional de propriedade do espaço. O boné de beisebol virou-se de lado em um ângulo indecente, em um sinal de frio urbano, mostra confiança na situação em questão.

A jovem no centro está com o corpo inclinado para longe dele, um claro sinal de desinteresse ou defesa. Ela olha por cima do

ombro em um olhar de lado prontamente interpretado como apreensão. Além disso, seus braços estão cruzados firmemente, sugerindo ansiedade defensiva.

A mulher à direita aparece em conflito em sua linguagem corporal, avaliando a situação e o sujeito. O corpo dela está apontado para longe do cavalheiro, com os pés juntos, numa postura de atenção, sugerindo uma atitude neutra, ou ... sinalizando que você terá que trabalhar mais para me impressionar! O olhar de lado pode indicar possível interesse, ... ou incerteza, consistente com a cruz protetora do braço parcial. O pulso aberto com cigarro é uma demonstração sexual de interesse potencial, enquanto o fumo da mulher para cima demonstra confiança positiva. A atitude dela pode mudar para um estado mais receptivo se o jovem jogar suas cartas com delicadeza.

Sumário

A pesquisa mostrou agora de forma convincente que, se você mudar sua linguagem corporal, poderá mudar muitas coisas sobre sua abordagem da vida. Você pode alterar seu humor antes de sair, sentir-se mais confiante no trabalho, tornar-se mais agradável e ser mais persuasivo ou convincente. Quando você muda sua linguagem corporal, você interage de maneira diferente com as pessoas ao seu redor e elas, por sua vez, respondem de maneira diferente a você.

Quando você começa a aumentar sua consciência da linguagem corporal, provavelmente se sente desconfortável e constrangido. Você estará ciente de praticamente todas as expressões que fizer, surpreso com quantos gestos você faz e com que frequência tenta ajustá-los. A maioria das pessoas não tem consciência do que seus corpos estão fazendo a qualquer momento; eles estão ocupados o suficiente tentando causar uma impressão em você e deixam de perceber conscientemente o que você está fazendo. Pode parecer estranho, a princípio, conscientemente abrir as palmas das mãos e manter contato visual constante, se você passou a vida mantendo as mãos nos bolsos ou segurando as mãos consigo mesmo e olhando para o outro lado.

Você pode perguntar: 'Como eu assisto a linguagem corporal de alguém enquanto penso em minha própria linguagem corporal e tentando me concentrar no que estamos falando?' Seu cérebro já está programado para ler muitos sinais da linguagem corporal, então tudo o que você está fazendo é aprender conscientemente a ler os sinais e mensagens. É como andar de bicicleta pela primeira vez - parece um pouco assustador no início e você pode tomar uma queda ocasional, mas em pouco tempo estará andando como um profissional.

Algumas pessoas podem achar que aprender habilidades de linguagem corporal é manipulador ou falso, mas aprender a ser proficiente em lê-las e usá-las não é diferente de usar certos tipos de roupas, usar certas línguas ou contar histórias que o colocam da

melhor maneira possível. A diferença aqui é que isso não acontecerá inconscientemente e você causará uma melhor impressão nos outros. Se você é homem, lembre-se de que as mulheres estão lendo e decodificando sua linguagem corporal, quer você perceba ou não, então aprender como isso é feito pode lhe proporcionar uma base igual. Sem uma linguagem corporal eficaz, você pode ser como um espagete ocidental - os lábios não combinam com as palavras e os espectadores ficam constantemente confusos ou trocam de canal.

Finalmente, aqui está um resumo dos pontos-chave para causar uma impressão positiva da linguagem corporal nos outros.

Os Seis Segredos Da Linguagem Corporal Atraente

Rosto: tenha um rosto animado e faça do sorriso parte do seu repertório regular. Certifique-se de piscar os dentes.

Gestos: Seja expressivo, mas não exagere. Mantenha os dedos fechados ao gesticular, com as mãos abaixo do nível do queixo e evite cruzar os braços ou os pés.

Movimento da Cabeça: Use Triplo Nods ao falar e Head Tilt ao ouvir. Mantenha seu queixo erguido.

Contato com os olhos: ofereça a quantidade de contato visual que faz com que todos se sintam confortáveis. A menos que olhar para os outros seja um não-cultural, os espectadores ganham mais credibilidade do que os não-espectadores. Postura: incline-se para a frente ao ouvir, fique em pé ao falar.

Território: Fique o mais perto possível. Se a outra pessoa se afastar, não dê um passo à frente novamente.

Espelho: espelha sutilmente a linguagem corporal de outras pessoas.



Davi Lancastre é autor de 7 livros, palestrante de renome, empresário e um dos maiores nomes da persuasão e influência da América Latina.

Lancastre é referência nacional e internacional possuindo mais de 1.9 milhões de admiradores engajados em suas redes sociais.

Fundador da **Universidade Davi Lancastre - A maior escola de Persuasão e Influência do Brasil**



Convite Exclusivo

Tenha acesso a uma só plataforma com vídeos, séries, livros digitais, aulas ao vivo, para você se tornar uma pessoa com mais poder.

São técnicas secretas de oratória, persuasão e influência de impacto e se prepare para a nova era.

Como você pode ver **não é para qualquer um...** é para quem realmente quer aprender os **segredos obscuros e secretos da mente humana** para você aplicar no seu negócio e na sua vida pessoal.

Acesse a mente e as estratégias do maior especialista em Persuasão da América Latina.

Clique aqui e fale com um de nossos atendentes que vai te auxiliar a você fazer a sua matrícula na Universidade Davi Lancastre, a maior escola de persuasão e influencia da América Latina!

Saiba mais